



CRM & Service
Microsoft Relationship
Sales Solution



Aporta el toque humano a las experiencias digitales

Microsoft combina las herramientas de Microsoft Dynamics 365 Sales, las aplicaciones de Power BI y LinkedIn Sales Navigator para que tu y tus clientes tengan éxito en las ventas.

Aprovecha Sales Navigator y Dynamics 365 para tu éxito en la venta relacional y para atraer a tus prospectos y clientes. Maximiza la productividad de las ventas a través de MRS (Dynamics 365 y LinkedIn Sales Navigator). La sincronización de estas dos soluciones es el diferenciador de precio y características que puedes ofrecer a tus clientes.

La aplicación LinkedIn para Microsoft Dynamics CRM te permite ver la información de LinkedIn sobre clientes potenciales, contactos, cuentas y oportunidades directamente en las aplicaciones de Dynamics 365. La solución reúne datos dispares en Dynamics, Microsoft 365 y Sales Navigator. Con los datos de relación unificados, los vendedores pueden obtener una visión de las relaciones y ofrecer un compromiso auténtico y personalizado que demandan los compradores de hoy en día.

Puntos críticos abordados

Los principales puntos críticos que se abordan son la utilización de la(s) solución(es), la mejora de las funciones, la mejora de la información, la mejora de la higiene de los datos y los resultados cuantificables. Hoy en día, los vendedores no encuentran a todos los actores

clave en un acuerdo, se percibe que no añaden valor a los compradores y luchan por ser productivos mientras hacen malabares con múltiples relaciones.

Ventajas de los MRS

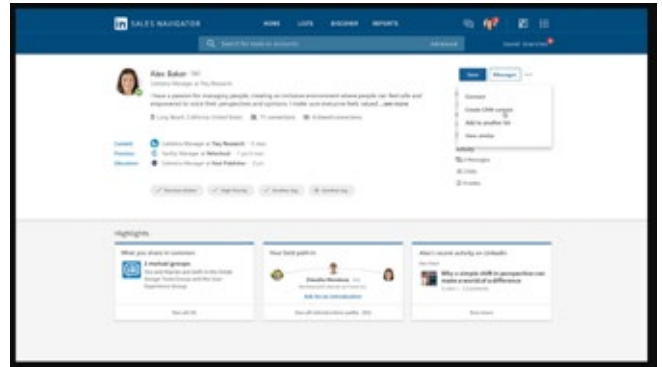
El beneficio de utilizar MRS resuelve múltiples desafíos con los que los profesionales de las ventas luchan cada día. Los MRS permiten a los profesionales de las ventas establecer relaciones con las personas adecuadas, ofrecer conocimientos y recomendaciones e interactuar a gran escala con sus clientes y clientes potenciales. Un elemento importante de esto es proporcionar la capacidad de mejorar la eficiencia de su flujo de trabajo y la productividad y eficacia. Actualmente, los profesionales de las ventas pierden 14 horas a la semana en actividades administrativas como la actualización de un CRM.

(Fuente: Sirius Decisions, 2018)



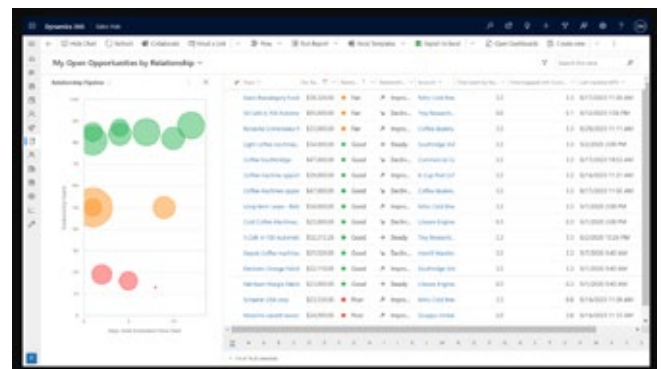
Encuentra a las personas correctas

- Identifica a las personas con más probabilidades de comprar
- Encuentra a todos los miembros del comité de compras
- Descubre el mejor camino para llegar a cada comprador



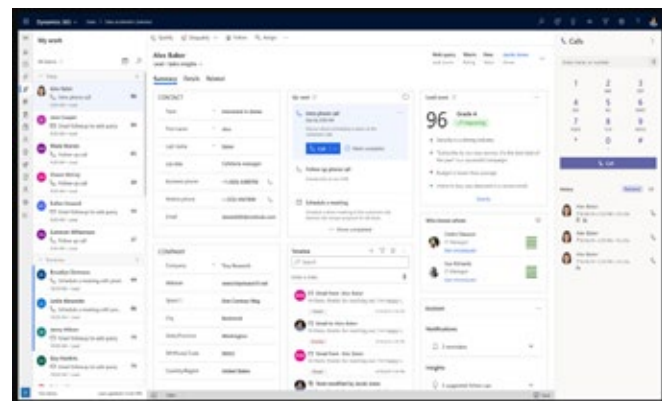
Mantente conectado con tus clientes

- Toma decisiones oportunas para hacer avanzar la relación con tus clientes
- Mantente al tanto de los clientes y sus necesidades
- Interactúa con tus clientes a través de contenido personalizado



Reduce el costo de ventas

- Agiliza las ventas con procesos digitales conectados
- Mantén la precisión de los datos de los clientes
- Obtén un contexto completo con línea de tiempo unificada



Alemania • Austria • Chile • China • Colombia • Costa Rica • Ecuador •
España • Francia • Hungría • México • Panamá • Perú • Rumania •
Suecia • Suiza

www.cosmoconsult.com