

# Ventas y marketing

## Ventas y Marketing en Microsoft Dynamics NAV 5.0

Gestione correctamente actividades de ventas y marketing con herramientas conocidas e innovadoras.

### VENTAJAS:

- Permanezca conectado y gane movilidad. Cree y administre información de contacto detallada y actividades relevantes directamente dentro de Microsoft Office Outlook® (en el despacho, cuando esté de viaje o mientras trabaje sin conexión) y, a continuación, sincronice la información con Microsoft Dynamics NAV.
- Mantenga a mano la información de los clientes. Mantenga una visión global de los contactos, defina perfiles de clientes individuales y disponga de un acceso fácil a información de contacto específica.
- Transforme la información en oportunidades. Identifique las oportunidades, y estructure y realice el seguimiento de los ciclos de ventas mediante una completa gestión de la información de cliente y capacidades de creación de informes.
- Analice el rendimiento mediante eficaces herramientas de creación de informes. Beneficiarse de la capacidad de Microsoft Office Excel® y Microsoft SQL Server™ Reporting Services para ejecutar informes de ventas
- Ayude a unificar los esfuerzos de ventas. Comparta información y actividades de calendario, listas de tareas pendientes, documentos relevantes y asignaciones de tareas con miembros de equipos mediante la integración de Microsoft Windows® SharePoint® Services.

The screenshot displays two overlapping windows from Microsoft Dynamics NAV 5.0. The top window is titled 'CP1001 Increase sale - Campaign Card' and shows fields for 'No.' (CP1001), 'Salesperson Code' (DC), and 'Description' (Increase sale). The bottom window is titled 'SM10001 Increase sale - Segment' and shows fields for 'No.' (SM10001), 'Date' (24-01-08), 'Description' (Increase sale), 'Salesperson Code' (DC), 'No. of Lines' (79), and 'No. of Criteria Actions' (2). Below these fields is a table with columns: Contact No., Contact Company Name, Contact Name, and Description. The table contains the following data:

Contact No.	Contact Company Name	Contact Name	Description
CT100202	H., A. Datum Corporation	Erin M. Hagens	Increase sale
CT000025	H., Adventure Works		Increase sale
CT000062	H., Alpine Ski House		Increase sale
CT000061	H., Baldwin Museum of Science		Increase sale
CT100189	H., Coho Vineyard	Michael Alexander	Increase sale

*Cree campañas destinadas identificando segmentos específicos basándose en los datos de contacto.*

Prepare a los empleados de la organización para que administren eficazmente contactos, oportunidades y campañas mientras se crean relaciones de clientes que ayudan a dirigir las ventas y fomentan la fidelidad. Las ventas y el marketing de Microsoft Dynamics™ NAV pueden ayudarle a concentrar toda su energía en clientes rentables beneficiándose de información y procesos conectados y de la integración con programas del sistema Microsoft® Office.

## CARACTERÍSTICAS:

<b>Integración con Outlook</b>	Trabaje de forma más productiva al gestionar contactos, tareas e información de equipo directamente en Outlook. Los datos únicos permiten que los usuarios creen, actualicen, cancelen o eliminen registros y formularios personalizados en Outlook o Microsoft Dynamics NAV y, a continuación, sincronicen la información para lograr precisión en tiempo real.
<b>Gestión de contactos</b>	Mantenga clasificaciones para empresas y personas desde Microsoft Dynamics NAV o Outlook. Defina registros de contactos y perfiles de clientes basándose en criterios específicos. Recupere fácilmente información relacionada con un contacto (como una oportunidad, una dirección o un comentario) mediante las capacidades de búsqueda
<b>Gestión de tareas</b>	Cree y asigne tareas en ventas y marketing o en Outlook. Los avisos y alertas automatizados ayudan a asegurarse de que las tareas se completan a tiempo.
<b>Gestión de oportunidades</b>	Defina y analice información específica de contacto y del cliente para aprovechar las oportunidades de venta, supervisar el proceso de ventas, realizar el seguimiento y estructurar el ciclo de ventas.
<b>Sincronización de datos</b>	Automatice la sincronización bidireccional o unidireccional de los datos en Microsoft Dynamics NAV y Outlook basándose en las preferencias del usuario.
<b>Capacidades sin conexión</b>	Trabaje sin conexión en Outlook con un subconjunto seleccionado de datos de Microsoft Dynamics NAV y, a continuación, realice la sincronización por lotes en el siguiente inicio de sesión.
<b>Gestión de la campaña</b>	Identifique segmentos o categorías específicos en la base de datos de contacto y, a continuación, cree campañas destinadas en los idiomas seleccionados. Las plantillas personalizables y la combinación de correspondencia de Microsoft Office Word facilitan la creación y el envío de comunicaciones personalizadas impresas o por correo electrónico, a la vez que los informes contextualizados ayudan a medir los resultados de las campañas.
<b>Análisis de ventas</b>	Consulte y analice las tendencias de ventas y rentabilidad con las capacidades de análisis y consultas, los informes de ventas personalizables, el análisis basado en Excel y la creación avanzada de informes mediante SQL Server Reporting Services.
<b>Información en tiempo real</b>	Obtenga acceso a información relevante desde Microsoft Dynamics NAV incluidas las cantidades de inventario, el estado del pedido y la información financiera.
<b>Registro de interacción del cliente y administración de documentos</b>	Registre todas las interacciones relacionadas con el cliente incluidas las llamadas, las reuniones, la correspondencia o las actividades realizadas en otras áreas de aplicación. Adjunte documentos y otros archivos a registros relevantes y realice el seguimiento de todos los archivos.
<b>Registro de correo electrónico en Microsoft Exchange Server</b>	Registre toda la correspondencia por correo electrónico enviada mediante Microsoft Exchange Server y Outlook para compartirla con los miembros de los equipos.

Para obtener más información sobre las ventas y el marketing de Microsoft Dynamics NAV, visite [www.microsoft.es/dynamics](http://www.microsoft.es/dynamics)

Este documento se proporciona únicamente a título informativo.

MICROSOFT NO OTORGA NINGUNA GARANTÍA, YA SEA EXPRESA, IMPLÍCITA O PREVISTA POR NORMAS DISPOSITIVAS, CON RESPECTO A LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO.

**Microsoft**<sup>®</sup>