Microsoft Dynamics 365 Sales

Plataforma de Inteligencia Comercial y Gestión del Ciclo Lead-to-Cash

RESUMEN EJECUTIVO

Ecosistema inteligente de ventas construido sobre Microsoft Dataverse que unifica los procesos comerciales y operativos en una fuente única de datos. Diseñado para eliminar silos organizacionales, acelerar la toma de decisiones y optimizar el rendimiento del equipo comercial mediante automatización e IA avanzada.

ESPECIFICACIONES CLAVE

Atributo	Detalle
Arquitectura de Datos	Microsoft Dataverse
Registros Core	Cuentas, Contactos, Clientes Potenciales (Leads), Oportunidades
Integración Nativa	Microsoft 365 (Outlook, Teams), Dynamics 365 Business Central (ERP)
Capacidades de IA	Copilot (Insights contextuales), Agentes Autónomos de Ventas, Analítica Predictiva
Herramientas de Agilidad	Creación Rápida (Quick Create), Paneles de Control e Historial de Actividades
Dimensiones / Requisitos de Infraestructura	Basado en la nube (SaaS)

BENEFICIOS CLAVE Y RETORNO DE INVERSIÓN (ROI)

- ✅ **Reducción del 60% en Costos Operativos.**
  La unificación del front-office (CRM) con el back-office (ERP) elimina la reconciliación manual de datos entre departamentos.
- ✅ **Incremento del 40% en la Productividad de Ventas.**
  Sincronización fluida con Outlook y Teams que transforma a los vendedores de digitadores de datos a consultores estratégicos.
- ✅ **Predicción Accionable de Ingresos.**
  Priorización inteligente de oportunidades y proyecciones de pipeline respaldadas por modelos analíticos de IA.
- ✅ **Mitigación de Errores Operativos.**
  Conexión nativa del flujo completo Lead-to-Cash, automatizando desde la cotización inicial hasta el cobro final.
- ✅ **Valor Transparente sin Costos Ocultos.**
  La versión Enterprise incluye Copilot e insights contextuales sin requerir licencias o complementos adicionales de terceros.

NOTAS DE USO Y APLICACIONES RECOMENDADAS

Ecosistemas B2B de Alta Complejidad

Ideal para organizaciones que buscan eliminar silos de datos entre Ventas, Servicio al Cliente y Finanzas a través de una base de datos centralizada.

Automatización del Flujo Comercial Completo

Recomendado para empresas que requieren trazabilidad continua desde la captación de prospectos (Leads) hasta la facturación e ingreso final en el ERP.

Equipos Comerciales Distribuidos

Gestión eficiente en remoto mediante la captura automática de correos, reuniones de Teams y la función Quick Create para agilizar el registro de información en campo.

Confidencial — Uso comercial autorizado. Propiedad intelectual de Grupo CONSISA. Prohibida su reproducción sin autorización.