

Gestión de Marketing y Ventas

jueves, 21 de febrero de 2008

La gestión de ventas y marketing con Microsoft Dynamics™ Entrepreneur ofrece un nuevo nivel de comodidad y de resultados en sus procesos de gestión de relaciones con los clientes. Con su funcionalidad integrada y completa, puede obtener información sobre las interacciones con el cliente y localizar fácilmente dónde hay nuevas oportunidades de negocio. Integración total La gestión de ventas y marketing está totalmente integrada en Microsoft Dynamics Entrepreneur, Registrando automáticamente las transacciones en la cuenta del cliente correspondiente, así como en las cuentas específicas de la contabilidad. Por ejemplo, una venta se registra en estas cuentas específicas: • Cuentas de ventas • Cuentas de clientes • Cuentas de costes de ventas • Cuentas del impuesto sobre el valor añadido (IVA) • Descuentos (por ejemplo, descuentos por pronto pago, por producto o por cantidad) Vea todas las transacciones de clientes de todas o de determinadas cuentas de su plan, diarios, fichas de cuenta, etc. Dirija con éxito las actividades de ventas y marketing usando herramientas innovadoras y familiares Ayude a su personal a gestionar los contactos de forma eficiente mientras genera relaciones con el cliente que le ayudan a impulsar las ventas y fomentar la fidelidad. La Gestión de ventas y marketing puede ayudarle a concentrar sus energías en los clientes rentables y potenciales aprovechándose de la información y procesos conectados, y de su fluida integración con los programas de Microsoft Office System.