

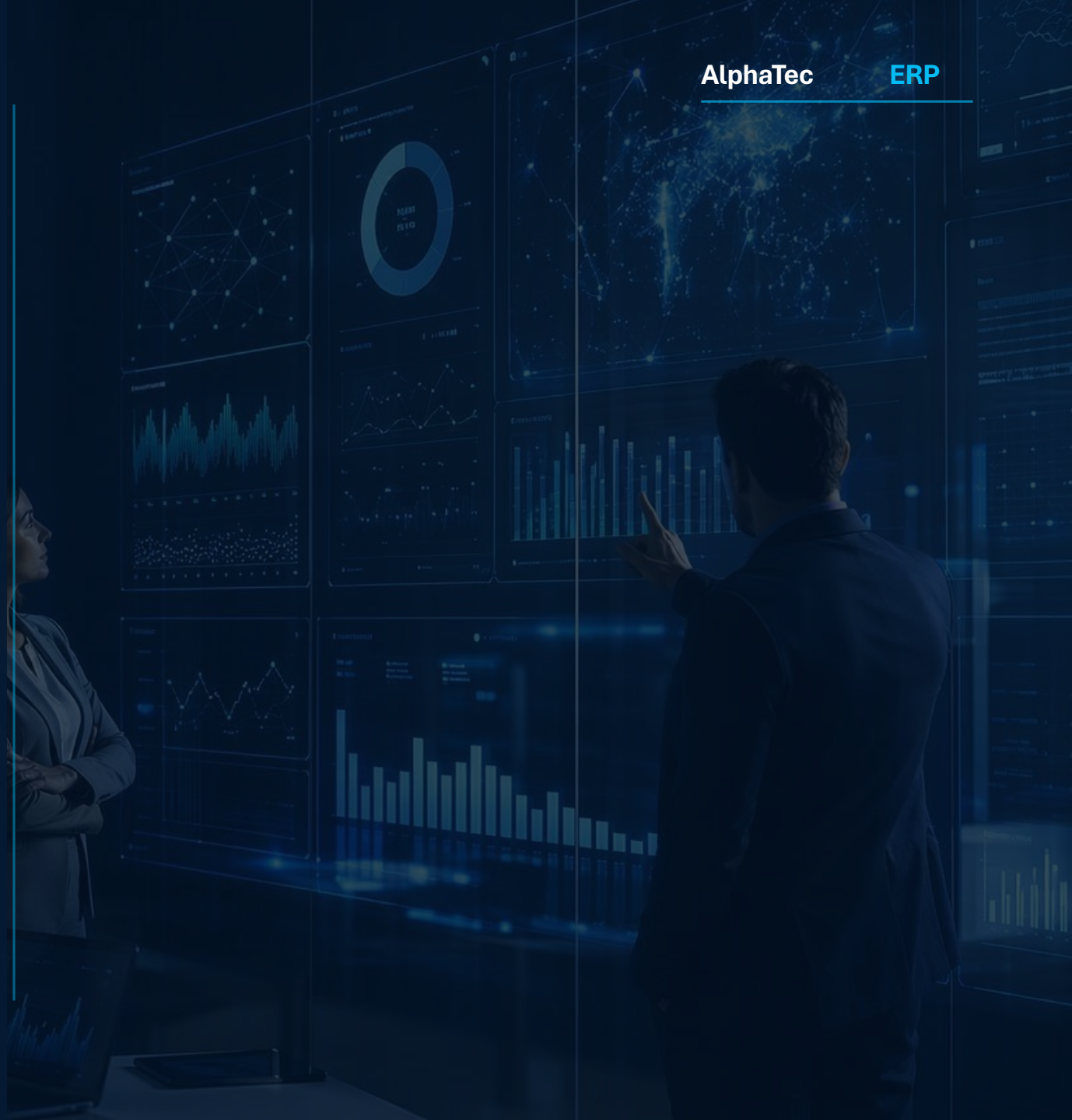
DYNAMICS 365 SALES

# El CRM inteligente de Microsoft para empresas conectadas

Clientes, oportunidades, ERP, SAT e IA trabajando sobre un ecosistema común.

***“Cada dato conectado. Cada decisión mejor informada.”***

Presentación ejecutiva para dirección comercial, dirección general, marketing y transformación digital



# El ecosistema Dynamics 365

Sales se convierte en la capa comercial de un sistema de negocio integrado.



***“Cada dato conectado. Cada decisión mejor informada.”***

# ¿Qué es Dynamics 365 Sales?

Un CRM empresarial de Microsoft para gestionar relaciones, actividad comercial e inteligencia de ventas.



## CRM empresarial

Cuentas, contactos y relaciones comerciales en un modelo común.



## Gestión comercial

Leads, oportunidades, pipeline, objetivos, cotizaciones y cierre.



## Automatización de ventas

Secuencias, recordatorios, worklists y actividades guiadas.



## IA y Copilot

Resúmenes, recomendaciones y respuestas contextualizadas sobre registros.



De la actividad del vendedor al dato corporativo

# Una única visión del cliente

La relación completa cliente-empresa deja de vivir fragmentada entre correos, hojas de cálculo y sistemas aislados.



***“Una única visión del cliente.”***



# Cada oportunidad comienza antes de vender

La captación solo aporta valor cuando el lead se clasifica, se nutre y se convierte con disciplina.

**01**

## Captación

Origen web, campañas, eventos y recomendaciones.

**02**

## Clasificación

Datos, scoring y priorización de interés comercial.

**03**

## Seguimiento

Actividades, secuencias y próximos pasos trazables.

**04**

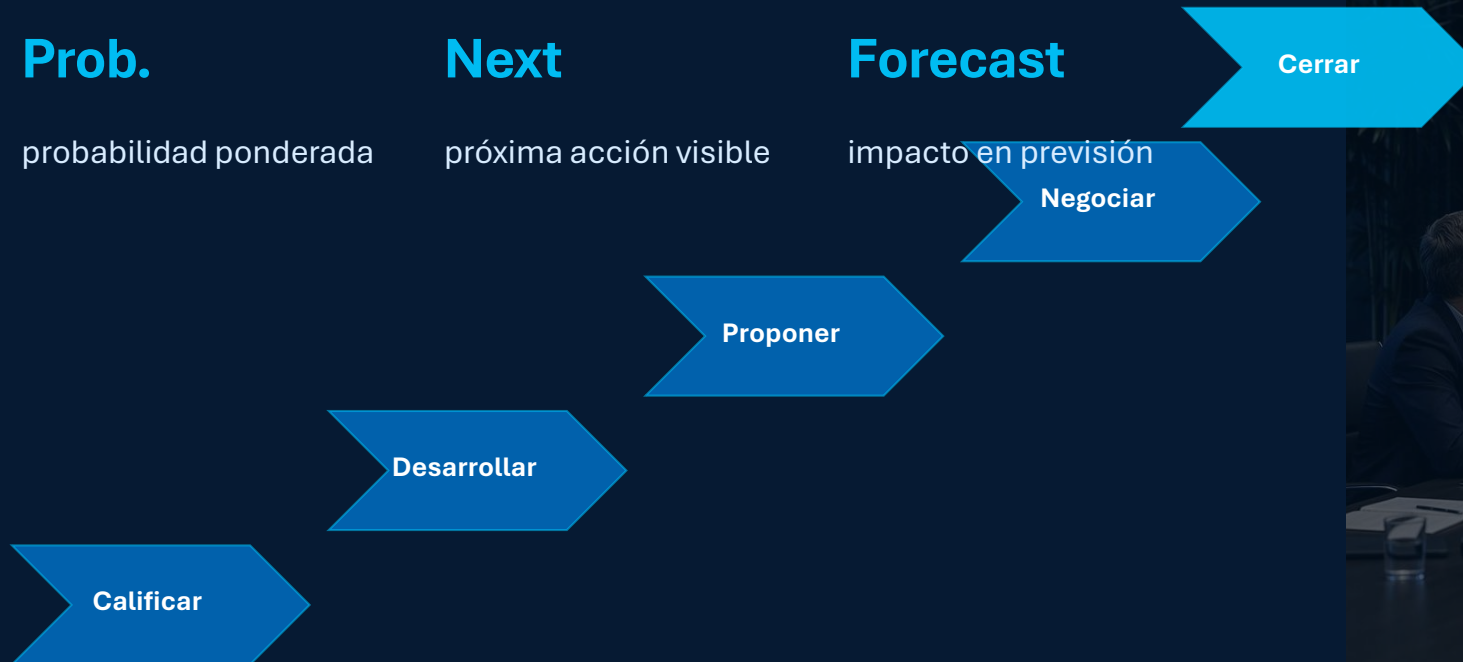
## Conversión

Lead cualificado convertido en cuenta, contacto y oportunidad.

***“Cada oportunidad comienza con un lead bien gestionado.”***

# Control total del ciclo comercial

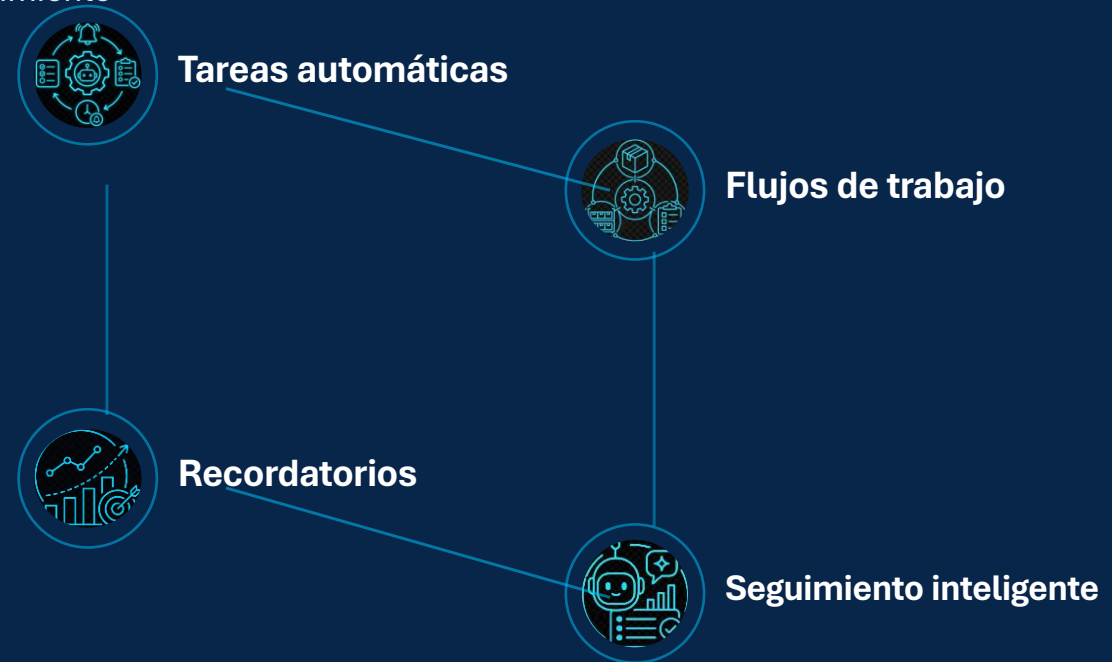
Pipeline, fases, probabilidad y seguimiento en una vista común para el equipo.



***“Control total del ciclo comercial.”***

# Menos administración. Más venta.

Las tareas repetitivas se convierten en flujos, recordatorios y seguimiento inteligente.



***“Menos trabajo administrativo. Más tiempo para vender.”***

# Decisiones basadas en datos reales

Objetivos, KPIs y revenue forecast se alimentan de la actividad comercial viva.

## KPIs

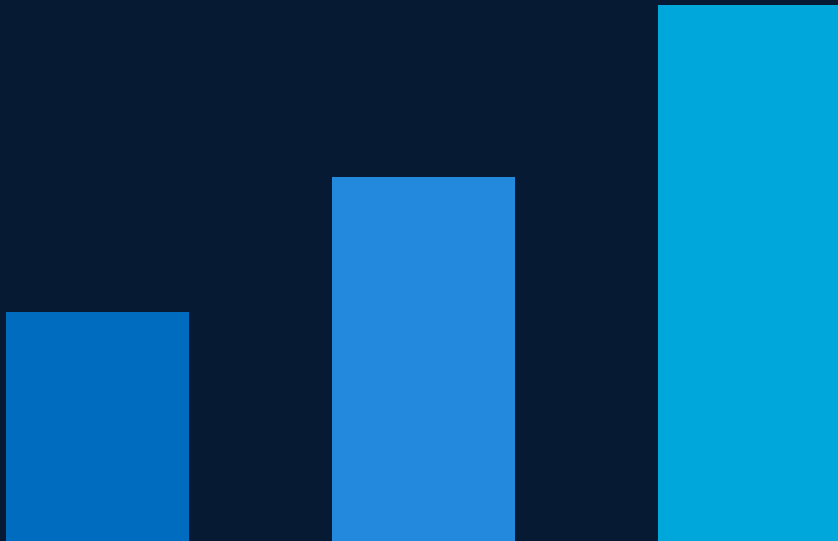
seguimiento directivo

## Revenue

previsión ponderada

## Tendencia

aprendizaje histórico



**“Decisiones basadas en datos reales.”**





# IA integrada en el proceso comercial

Copilot ayuda a sintetizar registros, preparar acciones y acelerar la comunicación con el cliente.



## Resúmenes automáticos

Leads, oportunidades, cuentas y cambios recientes.



## Análisis de oportunidades

Riesgos, contexto y recomendaciones sobre el pipeline.



## Generación de correos

Borradores y respuestas con contexto de ventas.

***“La inteligencia artificial integrada en el proceso comercial.”***

# Trabaja donde ya trabaja tu equipo

Correo, reuniones, calendario y colaboración conectados con la información comercial.



El vendedor mantiene el contexto: conversaciones, agenda y datos del cliente forman parte del mismo flujo de trabajo.

***“Trabaja donde ya trabaja tu equipo.”***

## DASHBOARDS Y ANALÍTICA

# Información en tiempo real para decidir mejor

Dashboards, informes dinámicos y Power BI convierten actividad comercial en indicadores accionables.

## KPIs

ventas, margen, actividad

## Power BI

modelos e informes

## Alertas

riesgo y seguimiento

## Tiempo real

visibilidad directiva



***“Información en tiempo real para tomar mejores decisiones.”***

## CUSTOMER INSIGHTS

# Marketing y ventas sobre la misma lectura del cliente

Segmentación, personalización y customer journey conectado al comportamiento real.



**Segmentación**



**Personalización**



**Customer Journey**



**Marketing conectado**

De campañas genéricas a conversaciones contextualizadas: ventas actúa con más información y marketing aprende del ciclo comercial.

***“Conoce mejor a cada cliente.”***

# Ventas y gestión como un único sistema

La integración mediante Dataverse acerca al vendedor clientes, productos, inventario, presupuestos y pedidos.



**“Ventas y gestión trabajando como un único sistema.”**



## FINANCE &amp; OPERATIONS

# La venta conectada con la realidad del negocio

Finanzas, operaciones y supply chain aportan contexto para comprometer margen, disponibilidad y cumplimiento.



## Finanzas

margen, crédito, facturación



## Operaciones

capacidad, procesos,  
cumplimiento



## Supply Chain

disponibilidad, plazos,  
aprovisionamiento

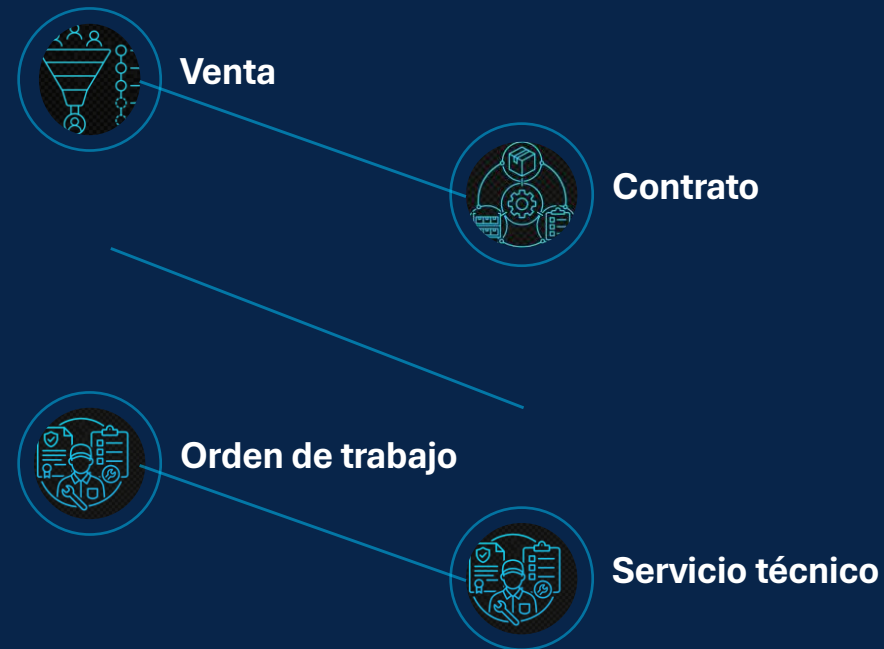
---

**Más rigor comercial: promesas de venta alineadas con la operación real.**

***“Las decisiones comerciales conectadas con la realidad del negocio.”***

# Del primer contacto al último servicio

Postventa, técnicos, contratos y órdenes de trabajo completan la relación cliente-empresa.



***“Una experiencia completa desde la primera venta hasta el último servicio.”***

## BENEFICIOS PARA LA EMPRESA

# Seis palancas de impacto

Una plataforma comercial conectada cambia cómo se vende, cómo se mide y cómo se decide.

**Más ventas****Mayor productividad****Mejor experiencia****Menos tareas manuales****Mejor previsión****Más control****Impacto transversal****CRM  
ERP  
IA**

# Casos de uso por industria

La capa CRM se adapta al ciclo comercial, al nivel de servicio y a la complejidad operativa de cada negocio.

## Industria

cuentas clave, forecast y postventa

## Distribución

pipeline, tarifas, stock y pedidos

## Servicios

propuestas, proyectos y rentabilidad

## Logística

clientes, rutas, contratos y SLA

## Construcción

licitaciones, obras y certificaciones

## Tecnología

renovaciones, suscripción y customer success

## Inmobiliario

leads, visitas, cartera y seguimiento

***“Un CRM común. Procesos comerciales adaptados.”***

# Del CRM a la transformación del negocio

Consultoría, implantación e integración para que Dynamics 365 Sales funcione conectado con tu operación real.



**Consultoría CRM**



**Implantación Dynamics 365**



**Integración Business Central**



**Integración con SAT**



**Automatización de procesos**



**IA aplicada al negocio**

**20+ años**

acompañando a  
empresas con consultoría  
e implantación  
tecnológica

**Partner Microsoft  
Business Central e IA**

# Más control. Más ventas. Más crecimiento.

Dynamics 365 Sales conectado con todo tu ecosistema empresarial.

***“Solicita una demo personalizada”***

**[www.alphatecerp.tech](http://www.alphatecerp.tech)**

LinkedIn: Soluciones Alphatec ERP