



**CRM & Service**  
**Sales Insights**  
**Add-in para**  
**Dynamics 365 Sales**



# Pasa a la venta digital

En el entorno actual, muchos vendedores se encuentran a distancia y se enfrentan a nuevos retos para identificar a los compradores, captar a los clientes y mantener la productividad diaria. El complemento Sales Insights ayuda a las organizaciones a poner en marcha la venta digital con intelligence preconfigurada, equipando a los equipos de ventas con una guía adaptable para atender a los clientes ahora y en el futuro.

## Venta sin fricciones

El acelerador de ventas ayuda a los vendedores a moverse con rapidez y a diferenciarse de la competencia con un espacio de trabajo digital único que aumenta la concentración y la productividad. Obtén una lista de clientes y actividades priorizadas por la IA con un diseñador de secuencias flexible y dinámico. Utiliza herramientas multicanal integradas como el marcador telefónico y las plantillas de correo electrónico para acortar los ciclos de ventas. Colabora con el chat y los canales contextuales. Comprométete con la empatía utilizando la inteligencia de conversación en tiempo real con autocaptura.

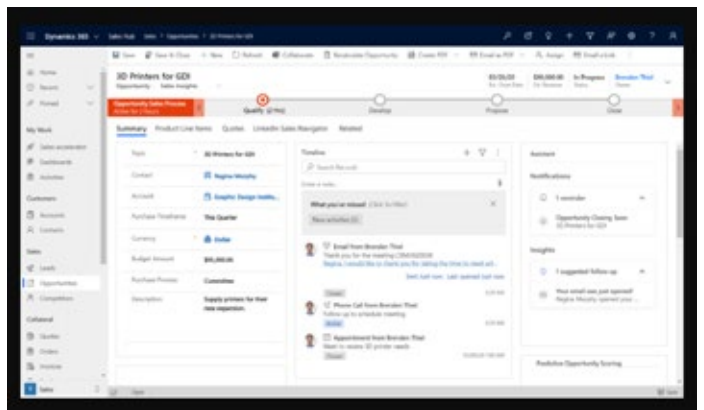
## Haz que cada conversación cuente

Dado que cada vez hay más interacciones de ventas que se realizan de forma virtual, los vendedores necesitan soluciones digitales que les indiquen si sus conversaciones telefónicas están teniendo éxito. La inteligencia de la conversación captura automáticamente

los elementos de acción, proporciona transcripciones y analiza la emoción del cliente, el sentimiento, el contenido de la conversación y el estilo de hablar, para que los vendedores puedan establecer una relación a distancia.

## Comunicar en el momento adecuado

Los vendedores pueden ser más receptivos con el seguimiento inteligente del correo electrónico. Averigua cuándo y cómo interactúan los clientes con los correos electrónicos: entérate cuándo abren tu correo electrónico, hacen clic en un enlace, abren un archivo adjunto o envían una respuesta.



## Libera tiempo

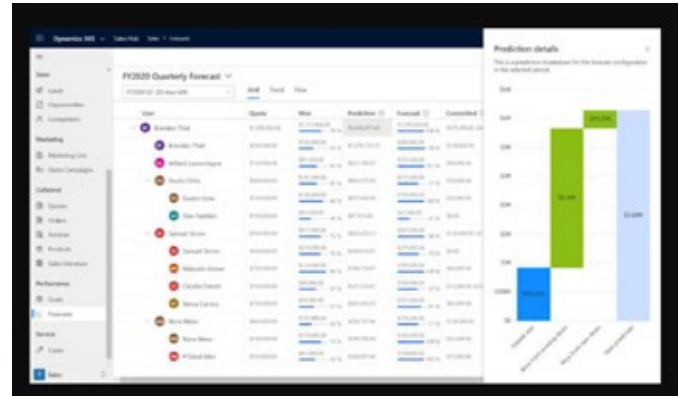
Mínimiza la entrada de datos con los registros de actividad de los clientes sugeridos. Captura automáticamente los correos electrónicos y las reuniones de los clientes basándote en los datos de Outlook. Obtén sugerencias contextuales en tiempo real para crear nuevos correos electrónicos, reuniones, contactos y tareas a medida que los vendedores introducen notas.

## Supervisar las relaciones

Para las ventas que tienen ciclos más largos, haz un seguimiento de la salud de las relaciones y mitiga los riesgos basándote en las señales de interacción integrales a través de Dynamics 365, Microsoft 365 y LinkedIn.

## Adaptarse al cambio

Mantente al día con un entorno que cambia rápidamente utilizando herramientas de previsión ágiles que dan lugar a previsiones más precisas. La previsión predictiva complementa las previsiones generadas por los vendedores y sigue y analiza de forma intuitiva los cambios en la canalización mediante instantáneas y la visualización del flujo de operaciones. Y adapta los procesos basados en las mejores prácticas y adapta la IA a tus necesidades únicas.



# Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 es la próxima generación de aplicaciones empresariales inteligentes que permiten a tu organización crecer, evolucionar y transformarse. Estas aplicaciones unifican las capacidades de CRM y ERP con aplicaciones creadas específicamente que funcionan a la perfección para ayudar a gestionar funciones empresariales específicas y permitir que tu organización se transforme para satisfacer las necesidades de los clientes y capturar nuevas oportunidades.

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

[www.cosmoconsult.com](http://www.cosmoconsult.com)