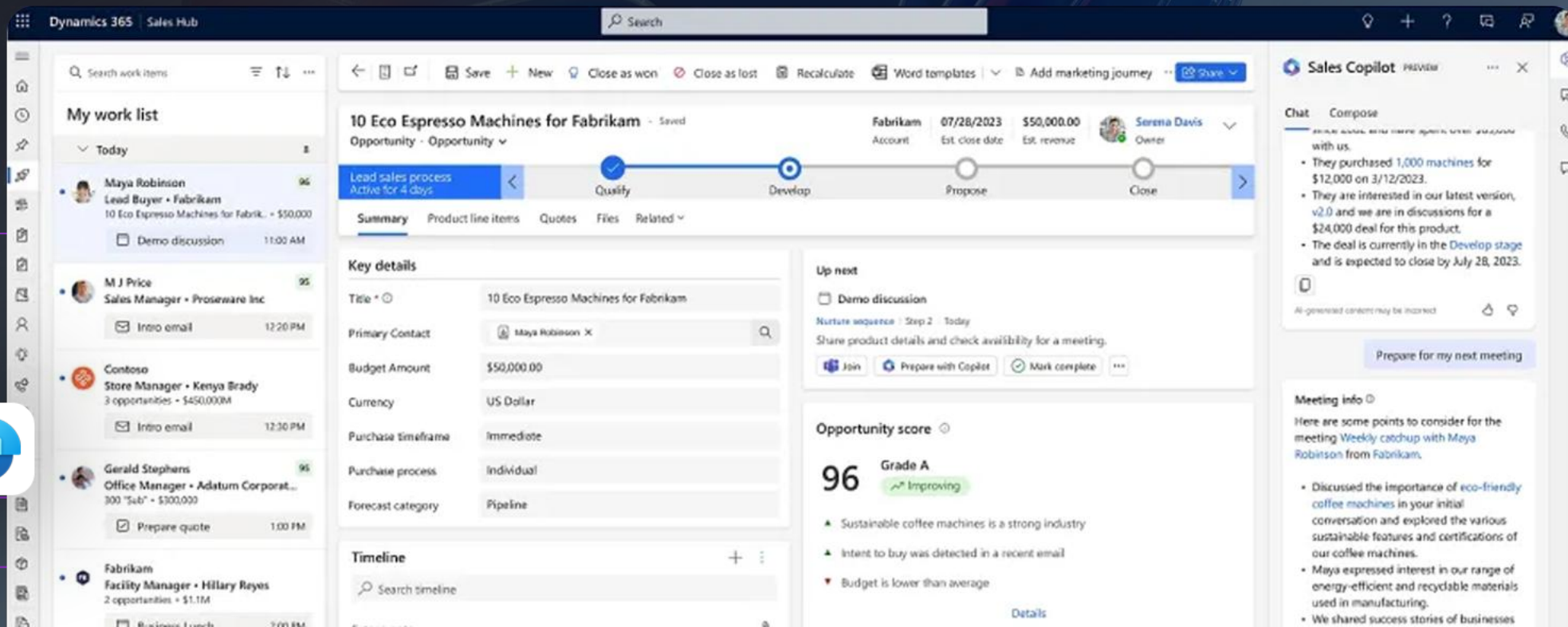
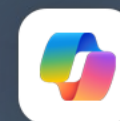


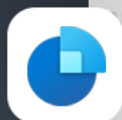
Copilot for Sales Catalyst



The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 Sales Hub interface. The main view is for a sales opportunity titled "10 Eco Espresso Machines for Fabrikam". The opportunity is in the "Qualify" stage of a sales process that includes "Lead sales process", "Qualify", "Develop", "Propose", and "Close". The opportunity has an estimated close date of 07/28/2023 and an estimated revenue of \$50,000.00. The owner is Serena Davis.





The interface includes a "My work list" on the left, a "Key details" section with fields for Title, Primary Contact, Budget Amount, Currency, Purchase timeframe, Purchase process, and Forecast category, and a "Timeline" section. The "Up next" section shows a "Demo discussion" task with options to "Join", "Prepare with Copilot", and "Mark complete".

The "Sales Copilot" chat window on the right provides a summary of the opportunity and offers assistance. The chat text reads: "with us. They purchased 1,000 machines for \$12,000 on 3/12/2023. They are interested in our latest version, v2.0 and we are in discussions for a \$24,000 deal for this product. The deal is currently in the Develop stage and is expected to close by July 28, 2023." Below the chat is a "Meeting info" section with the text: "Here are some points to consider for the meeting Weekly catchup with Maya Robinson from Fabrikam." and a list of bullet points: "Discussed the importance of eco-friendly coffee machines in your initial conversation and explored the various sustainable features and certifications of our coffee machines.", "Maya expressed interest in our range of energy-efficient and recyclable materials used in manufacturing.", and "We shared success stories of businesses".



Sua empresa está alcançando todo o potencial em vendas?

Projetado para vendedores, o Copilot para Vendas traz dados e insights de vendas no fluxo de trabalho para ajudar os vendedores a economizar tempo, focar nos clientes e fechar mais negócios.

-  **Automatizar** tarefas repetitivas.
-  **Desbloquear** insights baseados em dados.
-  **Visão 360°** de clientes.
-  **Otimizar** operações para máxima eficiência.



Implemente o Copilot para Vendas em 4 semanas

01

Consultoria e planejamento
de avaliação de necessidades

02

Configuração + Implantação

03

Treinamento de usuários +
integração.

04

Q&A + 1 semana de suporte
ao usuário.



**Dynamics 365 Sales
Copilot Catalyst**

**4 semanas
100 horas**

Até \$15.000
(Elegível ao MS Programs)

Orientado por departamentos



Usando o Copilot
nas Finanças



Usando o Copilot nos
Recursos Humanos



Usando o Copilot
na TI



Usando o Copilot
no Marketing



Usando o Copilot
nas Vendas

Implementação



Implementação do Copilot

Checklist de preparação do Copilot

- ✓ Patrocinador
- ✓ Cenários
- ✓ Segurança

Você está aqui

Mudança humana

Prepare a organização e os funcionários para a jornada de transformação com IA por meio de programas de capacitação de usuários

Fluxos de trabalho que se apoiam para maximizar valor e ROI
Prepare-se > Integre e engaje > Gere impacto > Expanda e optimize

Preparação técnica

Aborde a implantação e otimização técnica, incluindo governança, segurança, conformidade e gestão

Jornada de liderança

Resultados esperados com o Copilot for Sales Catalyst



80%

De redução no tempo gasto com tarefas repetitivas.

Aumente a produtividade da sua equipe



50%

De redução no tempo de alinhamentos e reuniões.

Colaboração aprimorada



30%

De melhoria no fechamento de novos negócios.

Operações mais eficientes



Transforme a maneira como a sua empresa trabalha

Tenha resultados mensuráveis em produtividade, inovação e crescimento sustentável.



bizappcrm.com

www



contato@bizapp.com.br

**Microsoft
Partner**



Business Applications
Data & AI Azure
Digital & App Innovation Azure