

> Lograr una implementación exitosa de Dynamics 365 para Ventas es posible

ACERCA DEL ENFOQUE DE AVAN 365 Quick Start

Dynamics 365 Quick-Start posee un enfoque ágil, seguro y eficaz para la implementación de las soluciones que ofrece Dynamics 365 de una forma que se adapta a las necesidades de tu empresa.



Mira lo que dicen los clientes:

Considero tanto la agilidad por parte de Infoavan, como la solución y la confianza que Microsoft puede dar, el recomendar este producto y este proyecto, a todo aquel que tenga la necesidad de mejorar la gestión empresarial

- **Alberto Ramos, Director de Mercado y Desarrollo de Negocios, Atresmedia Publicidad**

¿QUÉ ES AVAN 365 QUICK START?

Dynamics 365 Sales es una poderosa aplicación con muchas características y capacidades, lo cual hace que sea muy fácil sentirse abrumado cuando nos enfrentamos con una nueva implementación.

Las implementaciones de Dynamics 365 Quick-Start fueron concebidas y diseñadas en base a la experiencia de haber puesto en funcionamiento con éxito más de 300 proyectos, con el objetivo de aportar valor real a los negocios a través de una transformación fácil y segura de tu organización. (empresa)

Es por ello por lo que implementar Dynamics 365 Sales de forma correcta, con las particularidades de tu organización, es posible.

Gracias al modelo Quick-Start, trabajaremos con tus equipos para garantizar la alineación de tus necesidades con las capacidades de la plataforma basadas en un enfoque de «primero adoptar, luego adaptar», para asegurar la escalabilidad de la solución y la alineación con la hoja de ruta del producto.

¿Cómo AVANCO a Microsoft Dynamics 365 Start?

ayudando a tus equipos a adoptar fácilmente la solución mientras caminamos

Enfoque ágil

El enfoque ágil nos permitirá trabajar con tus equipos de forma continua para el éxito del proyecto. Tus prioridades definirán la hoja de ruta y nos aseguraremos que Dynamics 365 satisfaga sus necesidades.

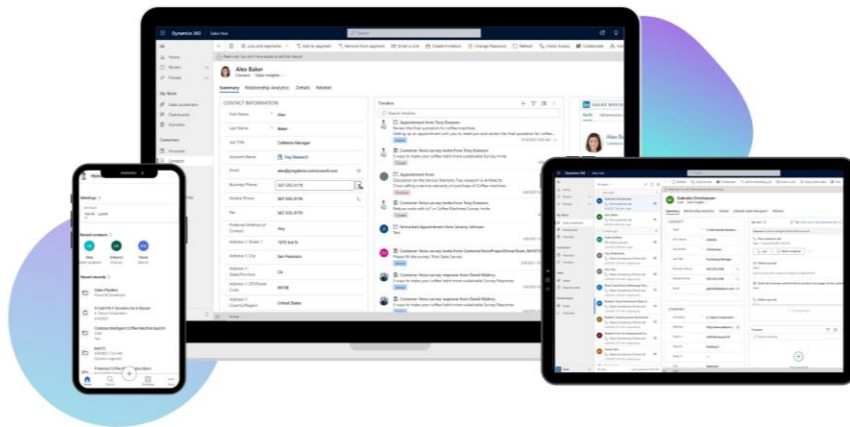
Alineación con la hoja de ruta de Dynamics 365

Como parte del proyecto, identificaremos cuáles de las capacidades de Dynamics 365 deberán implementarse y cuáles serán los pasos a seguir para dicha implementación: la gestión de clientes y oportunidades, hasta el análisis y la gestión de los objetivos empresariales. La implementación de Dynamics 365 Sales se adapta

de Dynamics 365. La seguridad debe ser un requisito.

El usuario debe ser capaz de

de Dynamics 365 Sales. Desde la implementación de Dynamics 365 Sales se adapta



 Microsoft Dynamics 365

En Infoavan estamos comprometidos con hacer de la transformación digital tu mayor ventaja competitiva.

Nuestra experiencia de más de 17 años implementando soluciones de Dynamics 365 es nuestra mejor garantía.

infoavan.com



@InfoavanCRM



infoavan-soluciones

Casos de uso claves

Clientes



La administración de clientes es el núcleo de cualquier implementación de Dynamics 365. Podrás definir los diferentes tipos y categorías para tus clientes y cómo tus equipos deben manejarlos.

Oportunidades



Dynamics 365 Sales es una solución centrada en las oportunidades. Daremos forma a Dynamics 365 para que admita su propio proceso empresarial.

Agenda comercial

El seguimiento de todas las actividades es uno de los trabajos más manuales que realizan los equipos comerciales. Con Dynamics 365 tendrá la posibilidad de realizar un seguimiento fácil de la información y automatizar los pasos manuales.

Integración con Outlook y Teams



Con la integración nativa de Outlook y Teams, sus equipos comerciales trabajarán de forma más rápida y eficiente con Dynamics 365 en el contexto de sus herramientas de trabajo diarias.

Marketing



Obtenga visibilidad de extremo a extremo mediante la integración de Ventas con Marketing con una plataforma única.