

K2M QuickStart Dynamics 365 for Sales

Powered by



Dynamics 365



Seu CRM em 15 dias!



- ✓ **Construa relacionamentos e aumente a produtividade dos seus vendedores**
- ✓ **Organize e automatize os processos comerciais de sua empresa para reduzir custos e aumentar a produtividade!**

Para otimizar o gerenciamento de relacionamentos com os clientes da sua empresa, a K2M desenvolve soluções personalizadas baseadas na tecnologia Microsoft Dynamics 365 e garante a implantação do projeto em apenas 15 dias! Garanta mais produtividade para seu time, mais previsibilidade e resultados nas suas vendas e mais segurança e organização para os seus dados.



Gestão do Relacionamento

- **Facilite a gestão de contas B2B**

- Agrupe os contatos de uma organização dentro de uma só conta
- Acompanhe quais emails foram desativados e mantenha os contatos atualizados
- Organize documentos e contratos no nível da empresa, mas mantenha a comunicação no nível do contato sem prejudicar o fluxo de comunicação e negociação

- **Centralize as informações das contas e clientes**

- Encontre facilmente todos os dados do contato e seu histórico
- Registre todas as interações com o cliente

- **Automatize o funil de vendas**

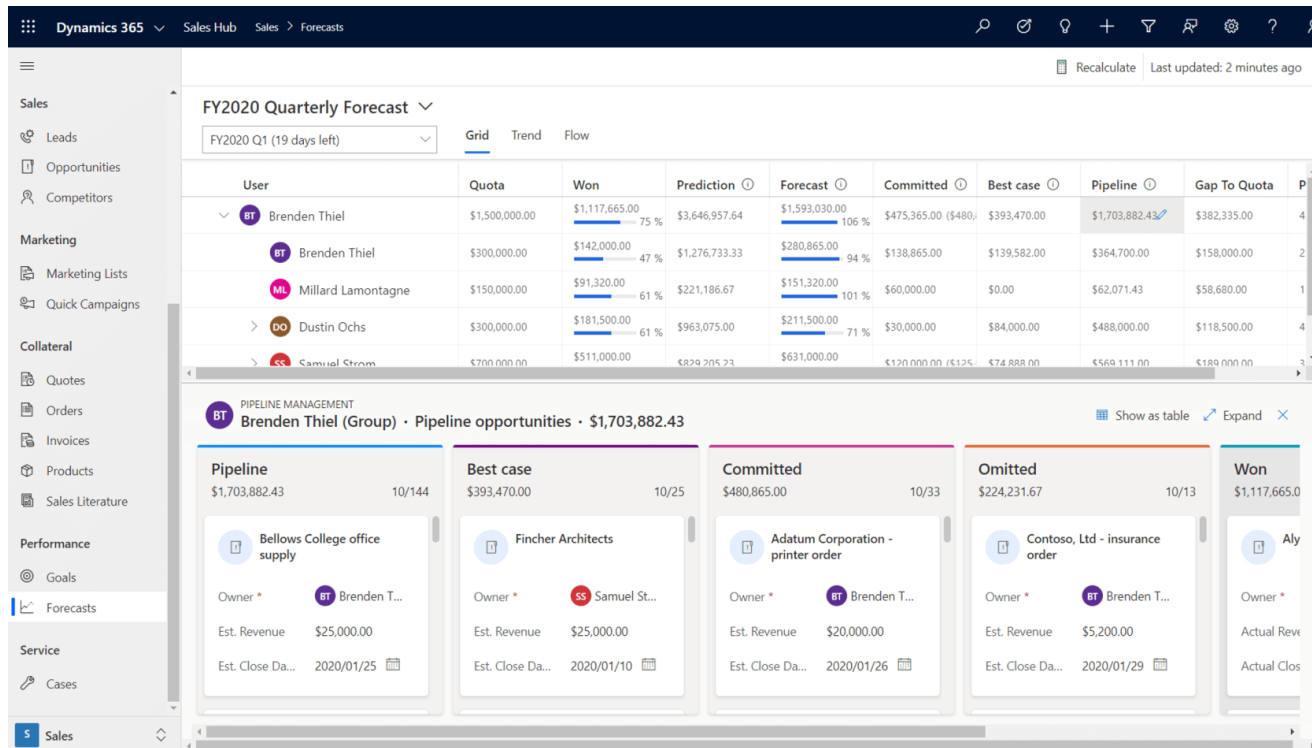
- Integre o CRM com as suas campanhas digitais e acompanhe o funil desde a conquista do lead
- Crie jornadas automatizadas e segmentadas

The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 Sales Hub interface for a sales opportunity titled "3D Printers for GDI". The interface is divided into several sections:

- Header:** Shows the opportunity name "3D Printers for GDI", the sales process "Opportunity Sales Process", and the current stage "Qualify (6 D)". It also displays the estimated close date "5/31/2020", estimated revenue "\$90,000.00", and the status "In Progress". The owner is listed as "Brandon Stuart".
- Left Navigation Pane:** Contains various navigation options including Home, Recent, Pinned, My Work, Sales accelerator, Dashboards, Activities, Customers (Accounts, Contacts), Sales (Leads, Opportunities, Competitors), and Collateral (Quotes, Orders, Invoices).
- Main Content Area:**
 - Summary:** Displays key information about the opportunity, including the contact "Regina Murphy", account "Graphic Design Ins...", purchase timeframe "This Quarter", currency "Dollar", budget amount "\$95,000.00", purchase process "Committee", and description "Supply printers for their new expansion."
 - Timeline:** Shows a list of activities and notes, including "Appointment from Brandon Stuart", "Note modified by Brandon Stuart", and "New email suggestion".
 - Assistant:** Provides insights and suggestions, such as "1 suggested follow-up" and "Email left unread".
 - Opportunity score:** Displays a score of "96" with a grade of "A" and a status of "Improving". It includes a list of factors contributing to the score, such as "Education is a strong industry" and "Estimated revenue is similar to many successful opportunities".



Gestão da Equipe



• Acompanhe a performance do seu time

- Visualize de forma intuitiva todas as atividades de cada membro da equipe
- Acompanhe tarefas, oportunidades, negócios fechados e muito mais

• Aumente a produtividade da equipe

- Com a automatização de tarefas mais simples, o time tem mais tempo para se dedicar a tarefas complexas e estratégicas
- A centralização de informações e a análise de dados deixa o trabalho da equipe mais ágil

• Integre com outras ferramentas

- Integre ao Outlook e salve emails, compromissos e contatos diretamente no Dynamics 365
- Integre ao Teams para facilitar a comunicação e a colaboração do time

• Acesse em qualquer lugar

- O Dynamics 365 Mobile App funciona na maioria dos dispositivos

Gestão de Dados

- **Histórico centralizado**

- Todos os dados de cliente, negociações e interações em um só lugar

- **Previsão de Vendas**

- A IA do Dynamics tem recursos avançados que permitem uma previsão bastante assertiva de vendas e faturamento

- **Acompanhamento de Metas**

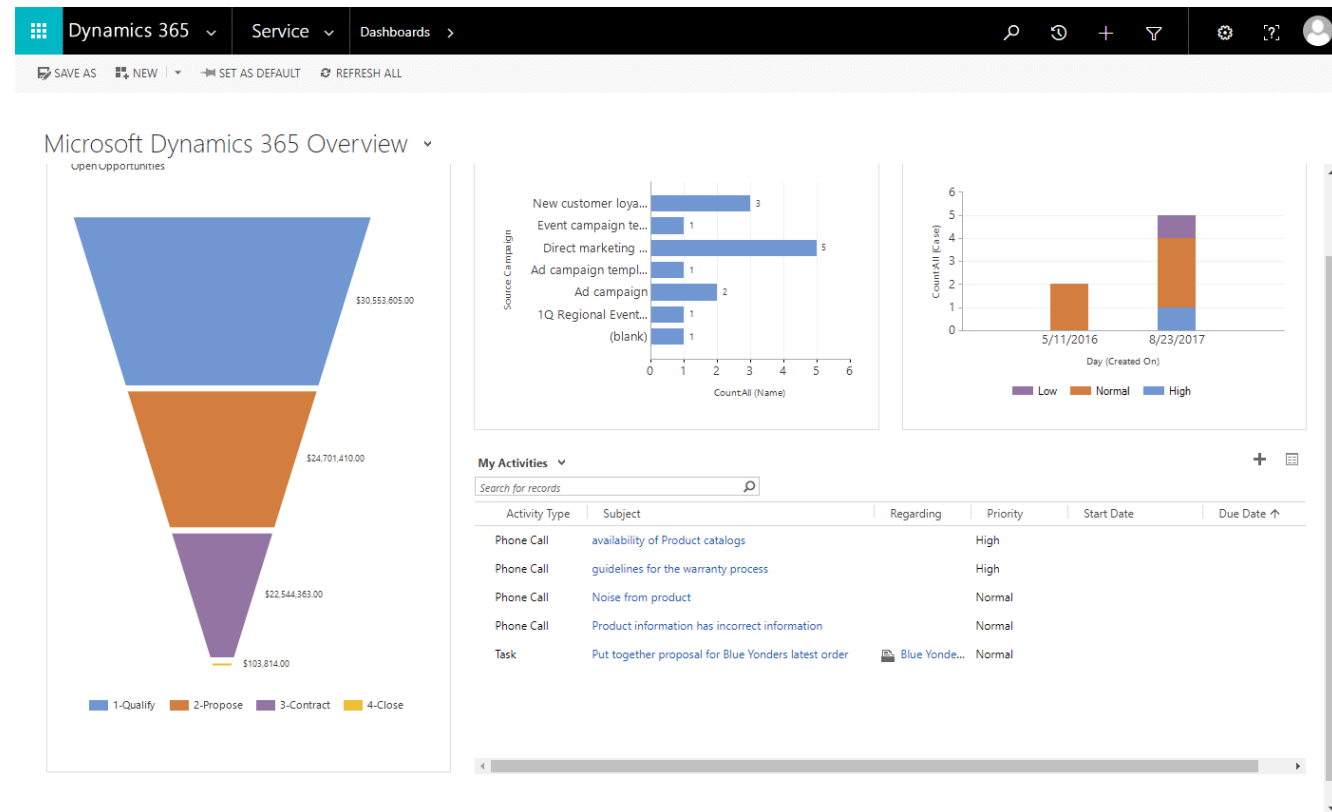
- Acompanhe suas metas de leads, contatos e negociações rapidamente

- **Insights a partir do comportamento**

- A análise avançada de dados do Dynamics 365 permite que a equipe extraia insights sobre comportamento dos clientes

- **Gráficos intuitivos**

- Os diversos tipos de gráfico disponíveis tornam os dados amigáveis mesmo para quem não é especialista em BI.



QuickStartDynamics 365

Kickoff Online Meeting

Conferência para que descrever o processo de implantação do início ao fim, descrever os pré-requisitos, e responder quaisquer questões que você tiver.

Definições

Definiremos as configurações de negócio, apresentaremos os templates de dados, definiremos grupos de segurança.

Configurações e Importação

Ativaremos os serviços, o App do Outlook, configuraremos os parâmetros de negócio, importaremos os dados.

Apresentação e Treinamento

Iremos realizar um treinamento online com o seu time que irá utilizar a solução e um com quem irá administrar o Dynamics 365.

Implantação

Neste estágio você irá iniciar a utilização da solução com nosso suporte ao uso.



O que mais está incluso do Projeto

• Input dos seus dados

- Ativação da instância do Dynamics 365
- Configuração das Unidades de Negócios
- Criação e configuração de usuários
- Importação de dados:
 - Contas
 - Contatos
 - Lista de Produtos
 - Lista de Preços

• Capacitação da equipe

- **Treinamento para usuários Módulo de Vendas: Visa capacitar seus vendedores e executivos no uso da plataforma**
 - Executado remotamente
 - 2 dias
 - 8 horas de duração total (4h por dia)
 - Material do treinamento fornecido digitalmente
- **Treinamento para Administradores CRM: Visa capacitar o Administrador da solução**
 - Executado remotamente
 - 4 horas de duração
 - Material do treinamento fornecido digitalmente

• Instalação e configuração do Dynamics Mobile



Escolha e Monte sua Oferta

K2M QuickStart Dynamics 365 for Sales
R\$ 15.950,00

Licenciamento Solução K2M Previsão de Vendas + 2 chamados de suporte
ao uso por mês
R\$ 490,00/usuário/ano*

Recomendado
Serviços Customer Success para Adoção, Personalizações e Evoluções
Pacote Silver - 40 horas mensais: no plano de 12 meses:
de R\$ 8.655,00 por R\$ 7.950,00 por mês**

Opcional: Licenças Dynamics 365 (a aquisição de licenças com a K2M dá 10%
de desconto nos serviços)

- * aquisição não opcional – pacote mínimo de 20 usuários
- ** desconto para aquisição em conjunto com o QuickStart Dynamics 365



Detalhamento do Serviço

• Escopo:

- Ativação de uma instância do Dynamics 365,
- Configuração de uma Unidade de Negócios,
- Criação e configuração dos usuários;
- Importação de Contas e Contatos através de Planilhas Modelo preenchidas pelo cliente,
- Importação de 1 Lista de Produtos através de Planilhas Modelo preenchidas pelo cliente,
- Importação de 1 Lista de Preços através de Planilhas Modelo preenchidas pelo cliente,
- Instalação e configuração do Viva Sales*,
- Instalação e configuração do app Dynamics 365 Mobile.
- 1 Treinamento para usuários Módulo de Vendas - Treinamento será executado remotamente em dois dias com 8 horas de duração total (4h por dia), Material do treinamento fornecido digitalmente em formato PowerPoint em inglês;
- 1 Treinamento para Administradores Módulo de Vendas - Treinamento será executado remotamente com 4 horas de duração, Material do treinamento fornecido digitalmente em formato PowerPoint em inglês

• Fora do Escopo:

- Preparação ou limpeza de dados de cadastro (Contas, Contatos, Produtos, Listas de Preços);
- Configuração de metas;
- Configuração de modelos de propostas, emails;
- Módulos de Marketing, Serviços, Serviços de Campo, Serviços de Projeto, Opinião do Cliente, Social Engagements,
- Integração do Dynamics 365 com outros sistemas;
- Integração com outros serviços como Azure e Office 365 como SharePoint e Viva Engage, com exceção do Exchange Online;
- Qualquer tipo de customização no Dynamics 365;
- Criação de novas entidades, formulários, campos, regras e/ou processos de negócios, validações, fluxos de trabalho, perfis de usuários, moedas adicionais ao Real;
- Qualquer tipo de desenvolvimento de software, como por exemplo: extensões, integrações, robôs de migração de dados, etc.
- Ajustes ou resolução de problemas em servidores de email;
- Fornecimento de licenças de software
- Suporte pós-entrega

• Pré-requisitos:

- Produto destinado a empresas que realizam vendas B2B, ou seja, vendendo para outras empresas;
- Assinatura do Dynamics 365 for Sales ou superior ativa;
- *Assinatura do Exchange Online ativa (para instalação do Viva Sales);
- Acesso ao ambiente Dynamics 365 do cliente;
- Preenchimento dos templates de implantação
- Planilha de definição de configurações básicas do ambiente do Dynamics;
- Planilha de importação de Contas;
- Planilha de importação de Contatos;
- Planilha de importação de Produtos;
- Planilha de importação de Lista de Preços;



Obrigado!

Gilberto Franco

gfranco@k2m.com.br

11 5171-6555 r.2015

11 99282-3819

Felipe Mileo

felipe.mileo@k2m.com.br

11 5171-6555 r.2016

12 98844-2112

www.k2m.com.br