



# **Assessment Migração do Salesforce para o Microsoft Dynamics 365 Sales**



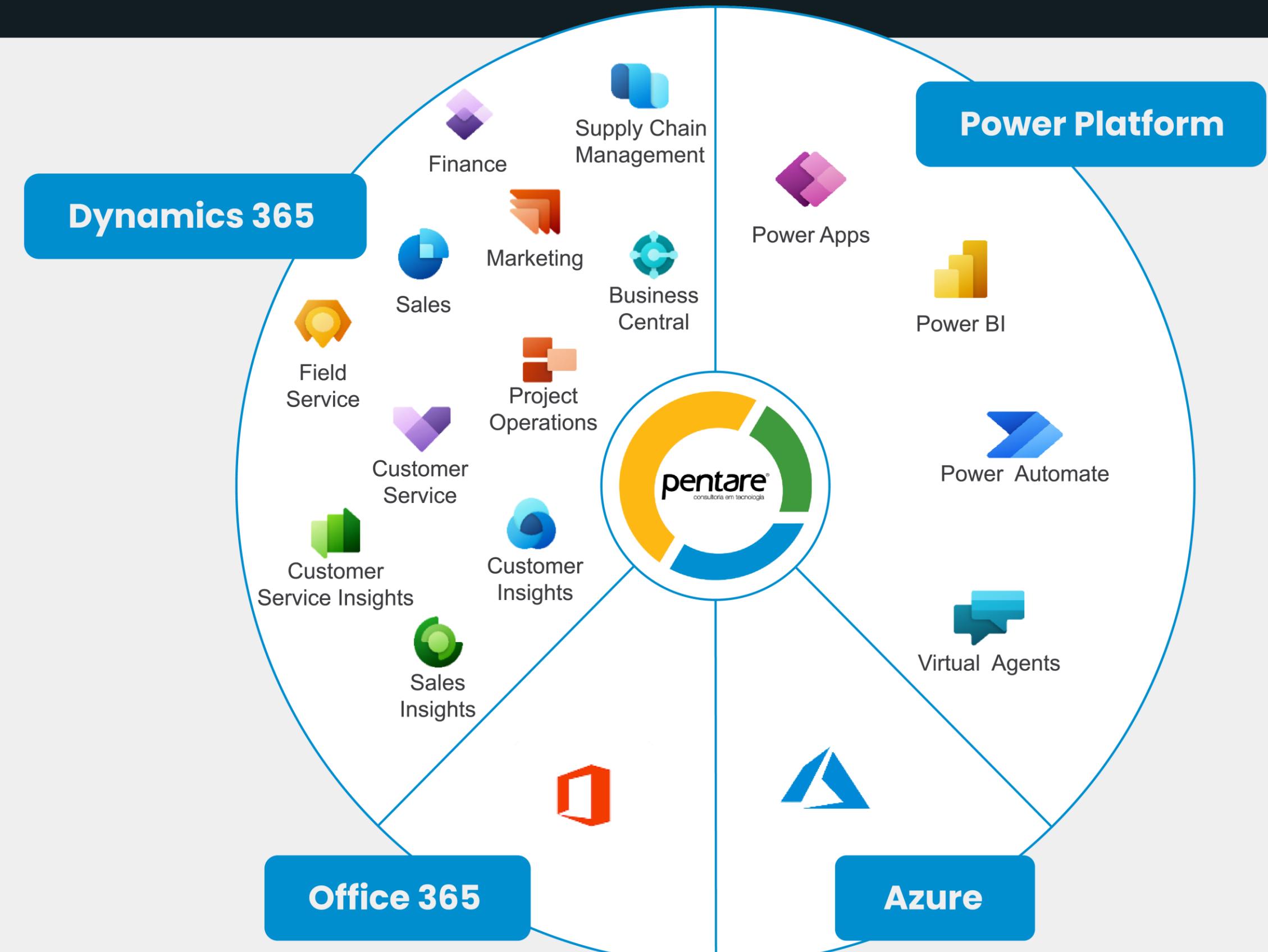
# Serviço além do software

Como fornecedora de soluções, desenvolvemos e entregamos soluções de negócio que ajudam os nossos clientes a iniciar sua jornada rumo a transformação digital.

Apoiamos seus processos e métodos por meio da automação, integração e agilização das operações.

Nos preocupamos com o resultado que oferecemos e isso se expressa na relação de confiança e valor que temos com nossos clientes, parceiros e Time.

**O nosso trabalho é o resultado de quem somos.**



# Solução específica e completa para priorizar e conquistar novos clientes.

## Desafios

Gerenciar e analisar a enorme quantidade de informações geradas é um grande desafio. Além disso, é essencial apoiar continuamente sua equipe de vendas para manter o foco, aumentar a produtividade e conquistar a confiança dos clientes.

## Solução ideal

Use o **Dynamics 365 Sales** para gerenciar suas contas e contatos, acompanhar o ciclo completo de vendas — do cliente potencial ao pedido — e criar materiais de apoio para a equipe comercial. Além disso, desenvolva listas segmentadas, execute campanhas de marketing e monitore ocorrências de serviço vinculadas a contas ou oportunidades específicas, tudo em um só lugar.

## Resultados

Realize previsões e gerencie pipelines com confiança, acompanhando as flutuações de receita prevista e destacando as principais áreas de foco no funil de vendas. Acelere a receita com IA, simplificando os ciclos de vendas através de ações sugeridas e concentrando esforços nas atividades de maior prioridade e maior probabilidade de fechamento. Receba recomendações valiosas para fortalecer relacionamentos e recuperar contas em risco.





Microsoft  
Dynamics 365



# Entregáveis

# Entregáveis

- Análise do ambiente atual Salesforce onde serão verificados o ambiente e as estruturas de dados provenientes do Salesforce.
- Utilização do acelerador Microsoft para processo de mapeamento e migração de dados, onde será necessária criação de um Connected App no ambiente SFDC para obtenção de 2 informações: Client Key e Client Secret. Com isso, é possível a extração via portal Microsoft de um relatório abrangente do ambiente SFDC para estudo e avaliação dos componentes atuais.
- Disponibilização de layouts para importação de dados mestres (Itens, Clientes, Contratos e Pedidos) e dados vivos (Pedidos e Cotações); Acompanhamento na importação dos dados para o Microsoft Dynamics 365.
- Relatório contendo a análise da utilização, regras de negócios e volumetria de dados e acessos para a migração ao Microsoft Dynamics 365 Sales.

# Escopo - Principais funcionalidades



## Dynamics 365 Marketing

Email Marketing	Campanha de Marketing	Gestão de eventos	Pontuação (Lead Score)	Pesquisas	Inteligência de negócio
<b>Gestão de Oportunidade</b>	Venda Social	<b>Colaboração de conteúdo</b>	<b>Vendas móveis (Mobile)</b>	<b>Planejamento &amp; gerenciamento</b>	<b>Inteligência de negócio</b>



## Dynamics 365 Sales

Gestão de Ocorrências	Solução Omnichannel	Portal	Capacitação de agente	Serviços onsite	Base de conhecimento	Inteligência de negócio
Agendamento e despacho	Gestão de ativos e garantia	Acordos de serviço	Gestão de inventário	Mobile	Inteligência de negócio	



## Dynamics 365 Customer Service

Gestão de oportunidade	Gestão de recursos	Tempo & despesas	Planejamento de projeto	Colaboração entre equipes	Faturamento à cliente (billing)	Inteligência de negócio
Contabilidade & Orçamento	Contabilidade de custos e consolidações	Ativo Fixo	Financeiro	Crédito e cobrança	Fiscal Brasil	Inteligência de negócio



## Dynamics 365 Field Service

Comercial	Aquisição e Abastecimento	Gestão de Armazém (WMS)	Manufatura (Discreta, por Processos e Enxuta)	Gestão de Ativos (Manutenção industrial)	Gerenciamento de serviços	Inteligência de Negócio
Gestão Financeira e Fiscal	Vendas e Marketing (CRM)	Vendas e Faturamento	Compras	Estoque	Planejamento de Abastecimento (MRP)	WMS



## Dynamics 365 Finance

Remuneração e Benefícios	Licença e Ausência	Conformidade	Avaliação de Desempenho	Treinamento e Certificação	Autoatendimento de Funcionários	Inteligência de Negócio
Customer Voice	Customer Insights	Sales Insights	Product Visualise	Virtual Agent for Customer Service		



## Dynamics 365 Supply Chain Management

Gestão Financeira e Fiscal	Vendas e Marketing (CRM)	Vendas e Faturamento	Compras	Estoque	Planejamento de Abastecimento (MRP)	WMS	Gestão de Projetos	Gestão de Serviços	Manufatura	Inteligência de negócio
Remuneração e Benefícios	Licença e Ausência	Conformidade	Avaliação de Desempenho	Treinamento e Certificação	Autoatendimento de Funcionários	Inteligência de Negócio				



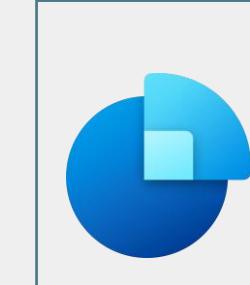
## Dynamics 365 Business Central

Customer Voice	Customer Insights	Sales Insights	Product Visualise	Virtual Agent for Customer Service						
Remuneração e Benefícios	Licença e Ausência	Conformidade	Avaliação de Desempenho	Treinamento e Certificação	Autoatendimento de Funcionários	Inteligência de Negócio				



## Dynamics 365 Human Resource

Customer Voice	Customer Insights	Sales Insights	Product Visualise	Virtual Agent for Customer Service						
Remuneração e Benefícios	Licença e Ausência	Conformidade	Avaliação de Desempenho	Treinamento e Certificação	Autoatendimento de Funcionários	Inteligência de Negócio				



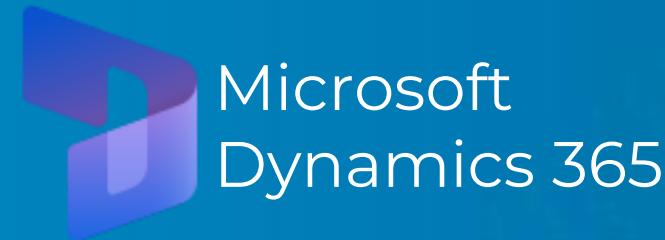
## Assessment Migração do Salesforce para o Microsoft Dynamics 365 Sales

Escopo	Fora do Escopo
--------	----------------

# JUNTE-SE A NÓS E FAÇA PARTE DA MUDANÇA!

📞 **Telefone**  
16 3323-9570

✉️ **Contato**  
contato@pentare.com.br



FALE PELO WHATSAPP

[www.pentare.com.br](http://www.pentare.com.br)