

MICROSOFT CLOUD

lwit

We Make It Simple

 Microsoft
Gold Partner



¿Por qué elegir Dynamics 365?

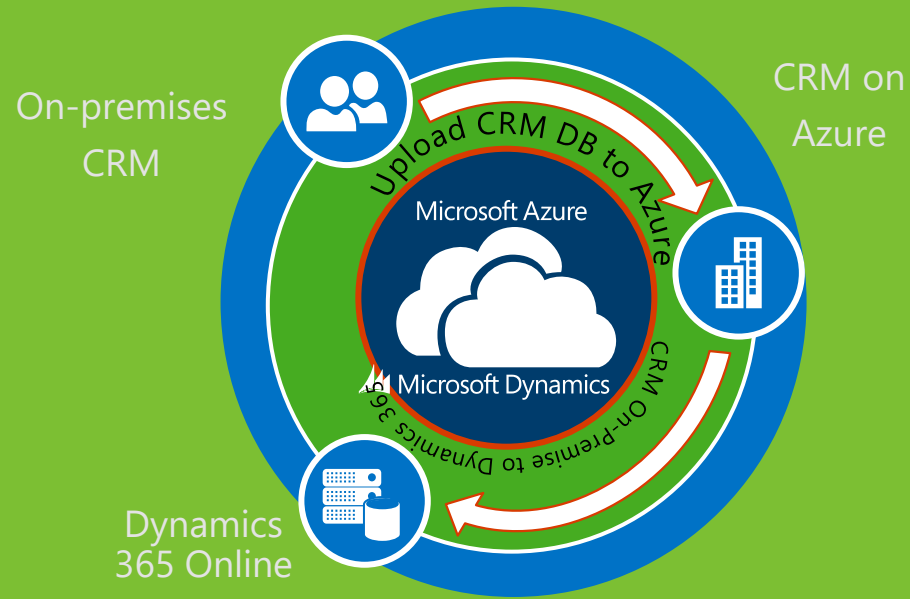
¿Por qué las empresas eligen Microsoft Dynamics 365 sobre la competencia?

- Su simple conexión con otros productos de Microsoft, como Outlook, Office 365, Windows Server, Exchange Server, Skype Empresarial, SharePoint, Power BI, Flow, PowerApps ofrece grandes ventajas.
- Las potentes herramientas integradas como LinkedIn Sales Navigator Application Platform (SNAP), Relationship Assistant y Sales and Customer AI, mejoran la productividad y la eficiencia de los equipos de venta.
- Por la interfaz de usuario intuitiva que se encuentra entre las más altas en adopción de usuarios. La nueva interfaz unificada está diseñada para proporcionar una experiencia coherente en todos los dispositivos.
- Su arquitectura flexible, las opciones de implementación y los precios permiten una fácil personalización para adaptar el sistema a las necesidades únicas de cada empresa.
- El compromiso de Microsoft con el producto y el soporte de Partners apunta a la longevidad y calidad del sistema.

"Dynamics 365 permite a los empleados ser más productivos y ofrece a los ejecutivos una visión más profunda del rendimiento, las oportunidades y las relaciones con sus clientes."

Migración CRM Online

- País foco de la solución:
Chile
- Industrias foco de la solución:
Servicio de Leyes Sociales
y
Minería



Descripción de la solución y sus funcionalidades:

¿Por qué es diferente/única?

La solución de modernización para las cuentas trabajadas, entregan simpleza y beneficios de visibilidad y/o usabilidad para todos sus usuarios involucrados.

Ciente A

- Migración Microsoft Dynamics 2013 a Dynamics365.
- Flujo de gestión sobre procesos relacionados al cumplimiento "dentro de las exigencias ambientales".
- Implementación del módulo de gestión de permisos sectoriales.
- Integración con portal de atención web.
- Vista de información y notificaciones automáticas durante la escalabilidad del procesos.

Ciente B

- Migración Microsoft Dynamics 2013 a Dynamics365.
- Flujo de atención a clientes.
- Integración con subsistemas de gestión.

Win Deep

Customer Storie (before the BizApps solution and impact after BizApps implemented)

Before BizApps

- Sistema de gestión administrativa sin conexión retoma.
- Poca funcionalidad en trazabilidad de solicitudes ingresadas.
- Necesidad de cumplir con SLA regulados por ley.
- Necesidad de entregar mayor simpleza a los procesos de aprobación de solicitudes.

After BizApps

- Migración éxito a Dynamics 365.
- Sin perdida de funcionalidades nativas.
- Agilización en proceso de atención por medio de diferentes canales.
- Conexión remota a plataforma de atención.
- Limpieza en el flujo de aprobación y cumplimiento de SLA establecidos por ley.