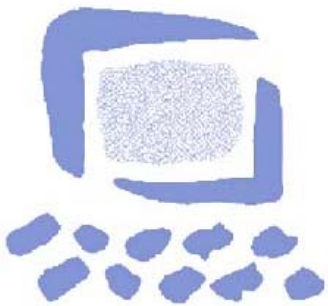


MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS

CRM



REGISTRO S.A.
1983 - 2004

Microsoft[®]
CERTIFIED
*Business Solutions
Partner*



MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS CRM es el conjunto de estrategias de negocio, marketing, comunicación e infraestructuras tecnológicas, diseñadas con el objetivo de construir una relación duradera con los clientes uno a uno, identificando, comprendiendo y satisfaciendo sus necesidades.

CRM (Customer Relationship Management) va más allá del marketing de relación, es un concepto más amplio, es una actitud ante los clientes y ante la propia organización, que se apoya en procesos multicanal (teléfono, internet, correo, fuerza de ventas...) para crear y añadir valor a la empresa y sus clientes.

CRM

MICROSOFT CRM, al que se puede tener acceso a través de MICROSOFT OUTLOOK y de MICROSOFT EXPLORER, es fácil de utilizar, personalizar y mantener. Se integra con otros sistemas empresariales y puede crecer al ritmo de su negocio.

“Las relaciones con los clientes son la columna vertebral de la empresa”





- ✓ *Genere ventas con éxito*
- ✓ *Ofrezca un servicio al cliente eficaz y coherente.*
- ✓ *Tome decisiones bien fundamentadas y ágiles*
- ✓ *Trabaje desde outlook o la web*
- ✓ *Comparta información*
- ✓ *Uso sencillo*
- ✓ *Personalice y escale fácilmente*
- ✓ *Integre con otras aplicaciones*
- ✓ *Trabajar off-line y on-line*



- ✓ Integración con Microsoft Outlook
- ✓ Vista completa de los clientes
- ✓ Gestión y enrutamiento de contactos
- ✓ Gestión de oportunidades
- ✓ Gestión del proceso de ventas
- ✓ Catálogo de productos
- ✓ Gestión de pedidos
- ✓ Cuotas
- ✓ Gestión de zonas
- ✓ Informes
- ✓ Documentación de ventas
- ✓ Seguimiento de la competencia
- ✓ Flujo de trabajo
- ✓ Correspondencia y combinación de correspondencia

VENTAS
CRM



SERVICIO
AL
CLIENTE

- ✓ Gestión de casos
- ✓ Solicitudes de servicio
- ✓ Gestión de colas
- ✓ Enrutamiento y flujo de trabajo
- ✓ Base de conocimiento donde se pueden realizar búsquedas
- ✓ Gestión de contratos
- ✓ Gestión de correo electrónico
- ✓ Catálogo de productos
- ✓ Informes

REGISTRO S.A.
1983 - 2004



✓ *Transforme sus contactos en ventas*

- *Comuníquese con clientes potenciales y existentes.*
- *Utilice plantillas personalizadas.*
- *Configure plantillas de marketing.*
- *Permita que los empleados se comuniquen de una forma eficaz.*
- *Envíe fácilmente comunicaciones impresas.*

✓ *Gestione contactos y oportunidades de una forma más eficaz.*

- *Importe contactos en Microsoft CRM.*
- *Asigne contactos a los vendedores adecuados.*
- *Mejore la eficacia de la gestión de contactos.*
- *Permita a los empleados iniciar, realizar el seguimiento y cerrar oportunidades de ventas.*

✓ *Transforme simple información en inteligencia de marketing.*

- *Determine eventos de marketing.*
- *Identifique tendencias de ventas de productos.*
- *Prevea el rendimiento futuro de las ventas.*

✓ *Conecta información con integración eficaz*

- *Consolide listas de contactos.*
- *Proporcione a los empleados acceso on line.*
- *Utilice servicios Web.*



✓ *Modifique formularios y vistas.*

- *Agregue fácilmente nuevos campos.*
- *Personalice rápidamente casi cualquier formulario de Microsoft CRM.*
- *Modifique las vistas de información.*
- *Cree plantillas personalizadas para combinar correspondencia, correo electrónico, artículos de la base de conocimientos y ofertas.*

✓ *Modifique la configuración de la administración empresarial.*

- *Utilice la configuración predeterminada flexible.*
- *Proteja la información.*

✓ *Automatice los procesos empresariales.*

- *Defina y modifique reglas.*
- *Utilice reglas de flujo de trabajo.*
- *Cree mensajes de correo electrónico personalizados.*

✓ *Personalizaciones avanzadas.*

- *Cree integraciones personalizadas.*
- *Amplie la solución a los servicios Web.*
- *Mejore la funcionalidad.*



✓ *Ventas y servicio al cliente.*

- *Ventas y servicios al cliente.*
- *Los vendedores pueden ver información de servicio al cliente.*
- *Los representantes de servicio al cliente pueden ver toda la información de cuentas.*
- *Los empleados de ventas y servicio pueden ver, compartir y actualizar información.*

✓ *Microsoft Outlook.*

- *Los vendedores pueden tener acceso a Microsoft CRM desde Microsoft Outlook.*
- *El correo electrónico, los contactos, las citas y las tareas integrados en Outlook.*
- *Con acceso sin conexión a la funcionalidad de ventas.*
- *Si un vendedor realiza cambios en datos mientras trabaja sin conexión en Outlook, la información se sincroniza con el servidor CRM.*

✓ *Otra integración con Microsoft Office.*

- *Anexar datos de Microsoft CRM en Word. Crear e imprimir comunicaciones con clientes..*
- *Los informes y datos de Microsoft CRM se pueden exportar a Microsoft Excel.*



✓ *Servicios Web y aplicaciones de otros fabricantes.*

▪ *Creado en .NET Framework, Microsoft CRM se integra con sistemas financieros y empresariales independientemente de la plataforma o lenguaje de programación.*

▪ *Microsoft CRM se entrega con herramientas y documentación para crear integraciones personalizadas con aplicaciones de otros fabricantes.*

▪ *Al trabajar con interfaces de programación de aplicaciones (API) abiertas y un Kit de desarrollo de software (SDK) completo. Se pueden incorporar funciones en soluciones personalizadas desarrolladas con Microsoft Visual Studio.NET.*



Contactar

Oficinas: C/Capitán Haya, 51
Madrid

Centralita: 91.571.24.25

Fax: 91.571.59.82

Web: www.registro-sa.com

E-mail: comercial@registro-sa.com