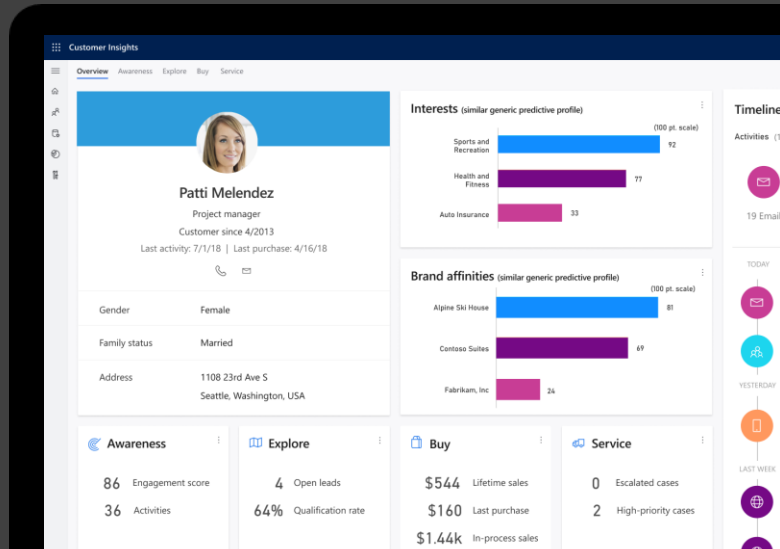


# Convierta a los clientes potenciales con Intelligent Sales and Marketing

Microsoft Dynamics 365 ofrece aplicaciones de ventas y marketing inteligentes que pueden ayudar a ofrecer experiencias de cliente excepcionales y a convertir a más clientes potenciales en clientes comprometidos.



Intelligent Sales and Marketing permite a las empresas incrementar la demanda, crear experiencias excepcionales y aumentar los ingresos.

Fomente más demanda, personalice las experiencias del comprador, genere relaciones a escala y tome decisiones basadas en conocimientos a lo largo de toda la trayectoria del cliente, todo en la misma plataforma Dynamics 365 que funciona a la perfección con Office 365.

## Beneficios de Intelligent Sales and Marketing con Dynamics 365



### Fomente una mayor demanda

- Genere clientes potenciales en múltiples canales
- Fomente y priorice clientes potenciales
- Organice eventos con facilidad
- Entregue clientes potenciales listos para comprar con conocimientos



### Personalice las experiencias del comprador

- Unifique los datos del cliente
- Obtenga una visión de 360° de los clientes
- Orqueste experiencias personalizadas omnicanal continuas



### Genere relaciones a escala

- Gane tratos más rápido
- Póngase en contacto con los compradores
- Obtenga credibilidad y gane la confianza
- Mantenga las relaciones por el buen camino



### Tome decisiones basadas en datos

- Mejore el rendimiento
- Empodere a los empleados
- Obtenga conocimientos estratégicos

Al aplicar personalización masiva a gran escala, **las empresas pueden elevar los ingresos de 5 a 15%**, mientras que también mejora la **eficiencia de su gasto en marketing y reducen los costos de adquisición.** <sup>1</sup>

81% de los compradores **están dispuestos a pagar más por una mejor experiencia de cliente.**<sup>2</sup>

**La confianza es el motivo #1** para cerrar tratos<sup>3</sup>, pero sólo el **18% de los vendedores son considerados como asesores de confianza.** <sup>4</sup>

El 61% de los ejecutivos encuestados reconocen que **sus empresas podrían basarse más en los análisis y menos en la intuición.** <sup>5</sup>

Convierta a los clientes potenciales en clientes comprometidos con Dynamics 365

Visite <http://atx.mx/>

1. McKinsey & Co, "Growing faster than the market: Three questions the C-suite should ask." 2018. 2. PwC, "Experience is everything: Here's how to get it right." 2018. 3. LinkedIn, "The State of Sales 2017." 2017. 4. HBR, "7 Reasons Salespeople Don't Close the Deal." 2017. 5. PwC, "PwC's Global Data and Analytics Survey 2016." 2016.