

¿Quieres aumentar la productividad de tu negocio?

# Microsoft Dynamics 365



# crm

## Integra y unifica los procesos de tu organización sobre CRM



Una solución empresarial de gestión de relación con el cliente, orientada a impulsar la productividad de tus ventas, las campañas de marketing y el servicio postventa



ADMIN. PUBLICA



SANIDAD



HOTELES







LOGISTICA



INDUSTRIA

[www.cic.es](http://www.cic.es) · [marketing@cic.es](mailto:marketing@cic.es) · +34 942 269 017

 @CICactualidad  
 CIC Consulting Informático  
 @webmasterCIC  
 CIC Consulting Informático



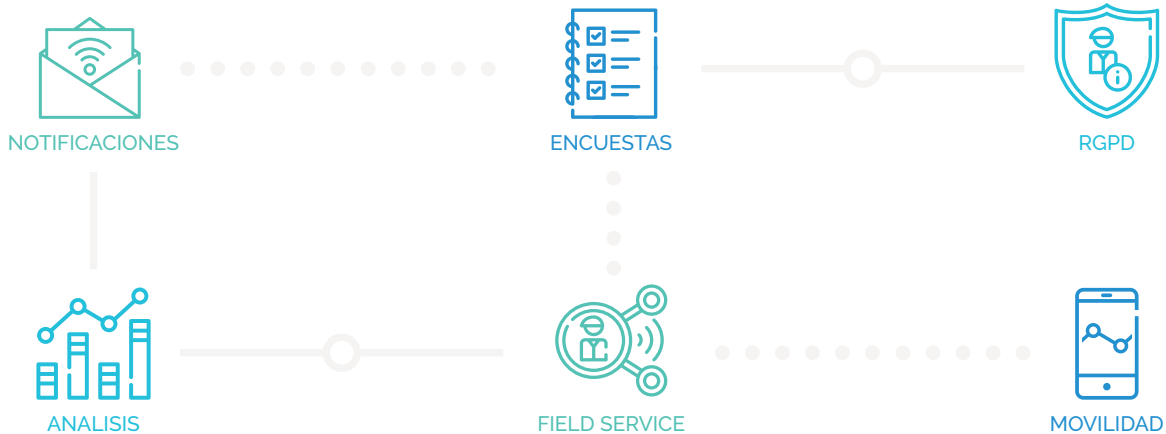
La plataforma [Microsoft Dynamics 365](#) se concibe como una plataforma de desarrollo de los procesos de la organización, totalmente integrada con el resto de sistemas corporativos.

# El objetivo es potenciar al máximo la relación con tus clientes, centralizando las sinergias de diferentes áreas de proceso de tu organización gracias a una estrategia de integrar y unificar los sistemas corporativos disponibles.

Este planteamiento permite mejorar notablemente la capacidad comercial de la compañía, combinando la productividad con la facilidad de uso.

Orienta tu estrategia de negocio hacia el cliente, entendiendo sus necesidades con el fin de aumentar su grado de satisfacción y mejorar vuestra relación en el medio y largo plazo.

Apóyate en una empresa integradora de soluciones que entienda tu problemática y la sabe adaptar sobre el CRM para aprovechar todo su potencial, con una experiencia y solvencia contrastadas, sea cual sea el sector de actividad.



## Aprovecha las capacidades de Dynamics 365

Tener una experiencia de usuario (UX) inigualable.

Integra los datos de tu organización para modernizarlos procesos con una mejora sustancial en la calidad del dato, y su disponibilidad.

Cumplir con todas las normativas de seguridad aplicables (RGPD).

Centralizar toda la actividad en un entorno integrado y unificado.

Mejorar todo el proceso comercial, desde las campañas de marketing hasta la consecución de las ventas.

Realizar un seguimiento completo de la actividad comercial (leads, oportunidades, ofertas, visitas, llamadas, emails, pedidos ...).

Realizar campañas de marketing integradas con herramientas avanzadas de mailing (mailchimp, mailrelay y sms).

Conocer la actividad de la competencia.

Ofrecer las herramientas de carácter analítico a los usuarios para poder realizar tareas de interpretación avanzada de los datos que se manejan.

Crear encuestas de satisfacción y obtener una visión clara del cliente.