

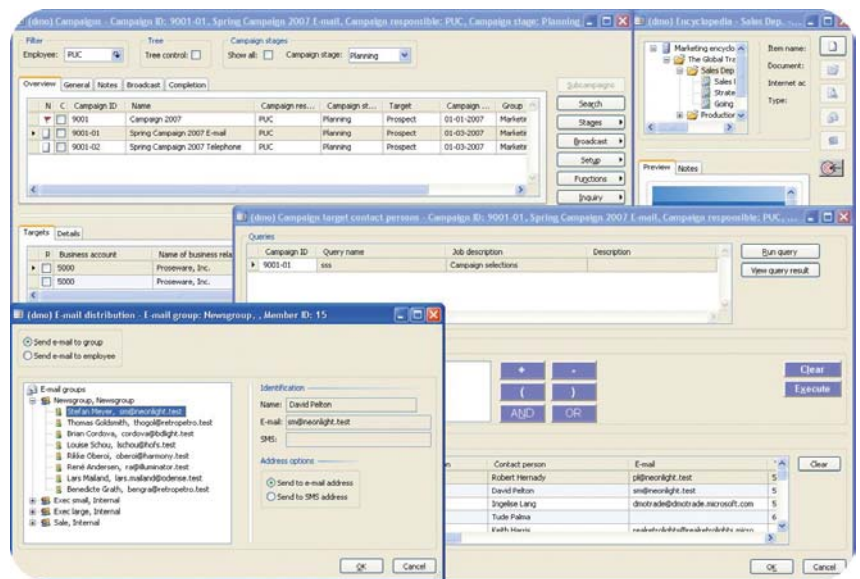
Automatización de Marketing

BENEFICIOS:

- Le ayuda a aprovechar su conocimiento de los clientes para incrementar la eficacia de sus actividades de marketing
- Recopile y utilice fácilmente las sugerencias de sus clientes para crear campañas más eficaces
- Le ayuda a medir de forma fácil y fiable la rentabilidad de sus campañas

Automatización de Marketing de Microsoft Dynamics AX

Automatización de Marketing de Microsoft Dynamics™ AX le ofrece el conocimiento necesario para crear campañas dirigidas y personalizadas mediante todos los canales de comunicación de su empresa.



Automatización de Marketing de Microsoft Dynamics AX le ayuda a realizar planificaciones de campañas eficaces, ejecución y análisis poniendo al alcance de su mano toda la información relevante de marketing. Las campañas pueden basarse en información de back office y front office y se organizan, ejecutan, se realiza seguimiento y se analizan fácilmente.

Automatización de Marketing permite a su negocio trabajar con sus campañas de marketing desde dentro de la misma aplicación amigable; desde contabilidad, producción y logística hasta ventas y marketing.

Automatización de Marketing forma parte de nuestra solución Marketing y Ventas, que incluye Automatización de la Fuerza de Ventas, Gestión de Ventas y Telemarketing.

Mejore la eficacia de las actividades de marketing

La clave del éxito del marketing directo es ofrecer a sus contactos la información que necesitan, del modo y en el instante en que la necesiten. Automatización de Marketing le ayuda a identificar fácilmente los clientes registrados y los clientes potenciales que responderán favorablemente a sus campañas de marketing. Le permite planificar y ejecutar rápidamente campañas personalizadas utilizando una ventana de campaña en la que consolida toda la información y funcionalidad necesaria para comunicar mediante la venta directa, centros de llamadas, correo electrónico, fax e Internet.

La definición y la selección del grupo objetivo puede ser la fase más difícil y la más importante en la planificación de una campaña. Con Automatización de Marketing, usted puede segmentar la audiencia objetivo en perfiles significativos para facilitar campañas personalizadas dirigidas a las necesidades de clientes específicos. Los criterios de selección se basan en la información almacenada en la base de datos de Microsoft Dynamics AX y los resultados pueden modificarse y filtrarse para satisfacer sus requisitos exactos. Estas selecciones pueden guardarse y volver a utilizarse en futuras campañas.

Las campañas se organizan en una estructura jerárquica, indicando las relaciones entre los distintos esfuerzos de marketing. Para que el proceso sea lo más sencillo posible, un empleado tiene toda la responsabilidad global para cada campaña, pero se pueden asignar tareas de diversas campañas a varios empleados.

Recopile y utilice fácilmente las sugerencias de clientes

Puede utilizar cuestionarios conjuntamente con sus campañas para conocer los comentarios e impresiones de sus clientes. La funcionalidad basada en Web le ayuda a interactuar fácilmente con sus clientes y la integración Web ayuda a que los clientes respondan rápida y fácilmente a sus cuestionarios. Automatización de Marketing también puede almacenar las respuestas de Internet directamente en la base de datos de Microsoft Dynamics AX, y se propaga inmediatamente a los usuarios por toda la empresa. Cuando empiezan a llegar las respuestas, sus usuarios pueden tener acceso total a todos los detalles proporcionados por cualquier grupo objetivo especificado, lo que les permite examinar fácilmente las respuestas a determinadas preguntas. Los registros de respuestas fáciles de utilizar están diseñados para permitir un seguimiento eficaz. También puede utilizar las respuestas de los clientes para obtener un conocimiento del mercado y tomar ventaja en la planificación de futuras demandas.

La integración entre los departamentos de ventas, marketing y atención al cliente resulta esencial para satisfacer las expectativas del cliente. Al permitir que los recursos de cada departamento sean compartidos en una enciclopedia común, estos departamentos pueden tener un mayor alcance de la información y están mejor equipados para apoyarse mutuamente.

Mida la rentabilidad de las campañas

Usted puede monitorizar el retorno de inversión (ROI) vinculando una campaña a un proyecto y visualizar los ingresos, costes y el trabajo tras los esfuerzos de marketing. Los ingresos y los gastos relacionados con cada campaña pueden ser presentados en el formulario de campaña, permitiéndole comparar rápidamente el coste de la campaña con los ingresos que ha generado.

CARACTERÍSTICAS

Perspectiva general de la campaña

Cree campañas basadas en información registrada y relacionada con sus clientes y clientes potenciales

Administración y distribución de campañas

Ventana de campaña con toda la información relevante al alcance de su mano

Conexión entre campañas y cuestionarios, proyectos y respuestas Web

Llegue a grandes grupos de clientes o fabricantes existentes o potenciales difundiendo la campaña a través del correo electrónico, Web, fax, cartas o listas de llamadas

Enciclopedia de marketing

Depósito común para todo el material de ventas y marketing

Intercambio de conocimientos de ventas y marketing

Revisión del material de ventas como información sobre la línea de producto, productos y precios

Acceso a la información de la enciclopedia con soporte de vínculos Web, clips de audio y video, presentaciones y software gráfico

Si desea más información sobre Automatización de Marketing de Microsoft Dynamics AX, visite www.microsoft.com/dynamics/ax.

Este documento sólo tiene fines informativos.

MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS, IMPLÍCITAS NI LEGALES CON RESPECTO A LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO.

© 2006 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos. Microsoft, Microsoft Dynamics y el logotipo Microsoft Dynamics son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Microsoft Business Solutions ApS es una subsidiaria de Microsoft Corporation.

Microsoft