



# GESTIÓN DE MARKETING Y VENTAS

## Microsoft Dynamics Entrepreneur Solution

Permita tomar decisiones rápidas e inteligentes a su equipo de marketing y ventas proporcionándoles una información integrada y accesible.

### VENTAJAS:

- Transforme la información en oportunidades haciendo un seguimiento y análisis de las ventas.
- Ahorre tiempo buscando la información relativa a cualquier importe.
- Fortalezca las relaciones con los clientes registrando sus interacciones con ellos.

**La gestión de ventas y marketing con Microsoft Dynamics™ Entrepreneur Solution ofrece un nuevo nivel de comodidad y de resultados en sus procesos de gestión de relaciones con los clientes. Con su funcionalidad integrada y completa, puede obtener información sobre las interacciones con el cliente y localizar fácilmente dónde hay nuevas oportunidades de negocio.**

### Integración total

La gestión de ventas y marketing está totalmente integrada en Microsoft Dynamics Entrepreneur, Registrando automáticamente las transacciones en la cuenta del cliente correspondiente, así como en las cuentas específicas de la contabilidad. Por ejemplo, una venta se registra en estas cuentas específicas:

- Cuentas de ventas
- Cuentas de clientes
- Cuentas de costes de ventas
- Cuentas del impuesto sobre el valor añadido (IVA) o impuesto de ventas
- Descuentos (por ejemplo, descuentos por pronto pago, por producto o por cantidad)

Vea todas las transacciones de clientes de todas o de determinadas cuentas de su plan, diarios, fichas de cuenta, etc.

### Dirija con éxito las actividades de ventas y marketing usando herramientas innovadoras y familiares

Ayude a su personal a gestionar los contactos de forma eficiente mientras genera relaciones con el cliente que le ayudan a impulsar las ventas y fomentar la fidelidad. La Gestión de ventas y marketing puede ayudarle a concentrar sus energías en los clientes rentables y potenciales aprovechándose de la información y procesos conectados, y de su fluida integración con los programas de Microsoft Office System.

## Hoja resumen de producto

### CARACTERÍSTICAS:

#### Lógica de negocio flexible en Gestión de ventas

#### Opciones de configuración flexible

- Genere una ficha de cliente que contenga información de pago, direcciones, datos de divisa e impuestos, y términos de pago.
- Utilice fórmulas para determinar fechas de vencimiento así como períodos de descuento y asignarlos a clientes.
- Agregue un número ilimitado de campos para adaptarlos a sus necesidades empresariales y que se puedan utilizar para establecer filtros y realizar búsquedas rápidas.
- Atribuya un grupo contable y las dimensiones predeterminadas a una cuenta; por ejemplo, responsable de compras, región de venta y clasificación de productos.

#### Gestión eficiente de la cuenta de clientes

- Obtenga un acceso rápido desde la ficha de la cuenta a las estadísticas, movimientos, bancos y todos los documentos relacionados con la cuenta.
- Separe las direcciones de envío y facturación para que las facturas, los extractos y los recordatorios se envíen siempre al departamento o almacén correctos.
- Procese las compras y las ventas en efectivo y a crédito para ajustarlas a las necesidades de su cliente.
- Agregue comentarios a cualquier cuenta o transacción.
- Utilice acciones recurrentes para las transacciones más frecuentes, incluidos los pagos de alquileres mensuales, facturas de acceso a Internet, etc.

#### Aplicación flexible y transparente de los cobros y pagos

- Liquide un pago con las facturas y abonos que desee.  
Para un mayor control, elija cómo liquidar transacciones de clientes especificando las cantidades que se van a liquidar en cada documento. Esto es especialmente útil cuando los clientes realizan pagos parciales de varias facturas.
- Liquide de forma automática los albaranes con las facturas más antiguas de clientes específicos con el método Liquidar el más antiguo.
- Vea información detallada de las cantidades que se registrarán en contabilidad antes de registrarlas, como descuentos de pagos y cantidades con redondeos.

#### Tolerancia de descuento por pronto pago

- Establezca un nivel de tolerancia de varios días para liquidar y cerrar una factura y el pago, incluso si recibe el descuento del pago después de la fecha de descuento especificada en las condiciones de pago.
- Permita automáticamente la tolerancia de descuento o decida según cada caso particular.

#### Tolerancia de pago

- Defina un nivel de tolerancia (en la divisa local u otra divisa) de una factura para poder liquidar y cerrar totalmente los movimientos de pagos y
-

facturas, incluso si la cantidad pagada es superior o inferior a la factura.

- Permita automáticamente la tolerancia de pagos o decida según cada caso particular.
- Ya no son necesarias las cuentas de cobros para gestionar las pequeñas cantidades que queden en cuentas de clientes; para ahorrar tiempo, pueden cerrarse automáticamente basándose en el nivel de tolerancia.

#### **“Desliquide” para realizar correcciones**

- Invierta los registros y cambios incorrectos relacionados con una aplicación de transacciones de cliente.

#### **Información actualizada**

- Mantenga información completa de cada transacción registrada, no registrada, pagada e histórica.
- Controle sus cobros a través de estadísticas de clientes, notas, informes de deudas o consultas en línea.
- Vea estadísticas completas de clientes con saldos actualizados, cifras totales de compras, beneficio total, pagos y descuentos en diversos períodos. La ventana de Análisis exclusiva de Microsoft Dynamics Entrepreneur proporciona una gran cantidad de información de clientes, de forma diaria, semanal, mensual, trimestral o anual.
- Vea las estadísticas de clientes por divisa.
- Vea los informes de deudas y de balance de sumas y saldos de sus clientes con vistas por fecha determinada.

---

#### **Comercio internacional**

- Defina un número ilimitado de divisas y determine la forma en que se redondean y registran los importes en divisa extranjera.
- Calcule automáticamente las diferencias negativas y positivas de cambio.
- Defina una divisa predeterminada para clientes y cámbiela fácilmente en diarios y documentos.
- Gestione facturas de clientes en un número ilimitado de divisas.
- Gestione toda la cuenta de un cliente en una divisa extranjera.

---

#### **Impuesto sobre ventas e IVA**

- Configure áreas de impuestos individuales para cada cliente y calcule el IVA desde las líneas de diario de contabilidad.
  - Utilice grupos de registro de IVA para calcular automáticamente el IVA de los clientes.
  - Especifique si los precios unitarios de las líneas de ventas y compras deben incluir o no el IVA.
  - Compruebe que el CIF/NIF se adapta al estándar del país y que no se ha duplicado incorrectamente en otro cliente de la base de datos.
  - Genere informes de los detalles del IVA para las autoridades correspondientes.
-

## Facturación ventas

### Notificaciones

- Aproveche las notificaciones de falta de stock y la integración completa entre la contabilidad y su inventario.
  - Reciba avisos si un cliente ha superado su límite de crédito, si se le ha bloqueado el acceso a más transacciones a causa de una disputa o si tiene un saldo vencido.
  - Configure documentos de ventas estándar para un cliente, incluidas las cantidades, para minimizar la entrada de datos necesaria para los clientes con ventas, pedidos y facturas estándar.
  - Inserte automáticamente estas líneas en un nuevo pedido o factura y modifíquelas cuando sea necesario.
- 

### Panel de información de factura de venta

- Obtenga acceso rápido y una visión general del histórico de ventas del cliente, el crédito disponible e información sobre envíos y contactos.
- Proporcione respuestas rápidas a las preguntas de los clientes mediante el acceso a la información sobre la disponibilidad de productos, productos sustitutos, precios y descuentos en una única vista.
- Acelere la introducción de facturas, por ejemplo, con una función de "copia a documento" que está disponible directamente desde la ventana del histórico de ventas.

### Descuentos en facturas de venta

- Configure cualquier número de condiciones de descuentos de factura y defina una cantidad mínima, un porcentaje de descuento y/o un cargo por servicio dependiendo del tamaño de la factura. Defina estas cantidades en la divisa local y en divisas extranjeras.
  - Calcule los descuentos sobre las líneas individuales del documento de venta que se incorporan a la suma neta de la factura.
  - Defina un número ilimitado de términos de interés como, los períodos de gracia, los importes mínimos, tipos de interés y la divisa.
  - Genere documentos de interés de forma manual o automática.
- 

## Gestión de contactos

- Mantenga una visión general de sus clientes, así como las personas de contacto.
  - Compruebe las entradas duplicadas automáticamente y reciba una alerta si introduce información de un contacto que ya existe.
  - Clasifique los contactos a partir de preguntas de creación de perfil.
  - Personalice la relación con sus contactos.
- 

## Gestión de tareas

- Organice las tareas de marketing y ventas.
  - Genere listas de tareas.
  - Asigne tareas a otros usuarios o equipos de usuarios.
  - Genere una actividad compuesta de varios elementos de la lista de tareas.
  - Genere elementos de tareas internas sin contacto.
-

## Integración con clientes Outlook

- Sincronice la lista de tareas pendientes y los contactos de Microsoft Dynamics Entrepreneur con las reuniones, las tareas y los contactos de Microsoft® Office Outlook®. Puede elegir no sincronizar algunas categorías de tareas, por ejemplo, vacaciones o citas privadas.
  - Reciba una notificación por correo electrónico en Outlook cuando se le haya asignado una nueva tarea.
  - Cuando cree, actualice, cancele o elimine registros en Microsoft Dynamics Entrepreneur o en Outlook, la otra aplicación se actualizará automáticamente.
  - Obtenga acceso a información de contactos cuando trabaje sin conexión.
  - Actualice su información mediante un proceso por lotes cuando vuelva a conectarse.
- 

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics Entrepreneur, visite:  
[www.microsoft.com/spain/entrepreneur](http://www.microsoft.com/spain/entrepreneur).

Este documento sólo tiene fines informativos.

MICROSOFT NO OTORGA NINGUNA GARANTÍA EXPRESA, IMPLÍCITA NI LEGAL DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO.

Publicado en julio de 2007.

**Microsoft**®