



NASOFT
EL CRM DE
MICROSOFT
PERMITIÓ
AUTOMATIZAR LA
FUERZA DE VENTAS
Y LAS CAMPAÑAS
DE MARKETING.



RESUMEN:

PAÍS: MÉXICO

SECTOR: TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

PERFIL DEL CLIENTE: NASOFT ES UNA EMPRESA MEXICANA INTEGRADA POR PROFESIONALES EN CONSULTORÍA, ENFOCADOS A DAR SOLUCIONES EMPRESARIALES DE TECNOLOGÍA

Antecedentes: La empresa de Consultoría NASOFT, utilizaba otra herramienta para llevar su procesos de CRM, sin embargo esta herramienta no le permitía la correcta ejecución del proceso comercial y sus campañas de marketing, esta situación fue la que alentó a la compañía a implementar Microsoft Dynamics CRM.

Necesidades del Proyecto: Nasoft necesitaba una herramienta para gestionar sus campañas de marketing y automatizar la fuerza comercial de su organización.

La solución de Syndeo: Se implementó Microsoft Dynamics CRM 4.0, tanto el módulo de mercadotecnia como de ventas, además se personalizaron los reportes a través de Reporting Services y se habilitaron Pivot Tables de Excel conectados al CRM e integrados con SharePoint y SAP ERP.

Resultados: Se automatizó la gestión de los prospectos y las campañas de marketing logrando así una mejora en el proceso comercial generando una vinculación entre marketing y ventas.