

CRM en Business Central

De la Conexión al Cierre

Contactos, marketing, oportunidades y ventas — en el mismo sistema donde ya vive tu ERP.

360°

Visión del cliente

0€

Coste extra sobre BC Essentials

1 sistema

ERP + CRM integrado

RGPD

Consentimiento integrado

¿QUÉ ES EL CRM DE BUSINESS CENTRAL?

El módulo CRM de Microsoft Dynamics 365 Business Central es la solución nativa para gestionar relaciones comerciales sin salir del ERP. Integra en un único ecosistema la gestión de contactos, la segmentación de marketing, los ciclos de venta, el registro de interacciones y el análisis de resultados — todo conectado en tiempo real con pedidos, facturas e inventario. Sin sincronizaciones intermedias. Sin silos de datos.

TRES PILARES DEL CRM INTEGRADO

Contactos Unificados

Empresa y persona en jerarquía natural. Herencia automática de datos, cuestionarios de perfilado, clasificación ABC y visión 360° compartida por todos los departamentos en tiempo real.

Ciclos de Venta

Etapas, probabilidades y actividades requeridas configurables. Múltiples ciclos por línea de negocio. Trazabilidad total desde la oportunidad hasta la factura, sin doble entrada de datos.

Análisis y ROI

Campañas con medición de ROI real, motivos de pérdida estructurados e indicadores de actividad comercial. Integración nativa con Power BI y automatizaciones vía Power Automate.

FUNCIONALIDADES CLAVE

Contactos Empresa y Persona

Jerarquía empresa → persona, herencia automática de datos, cuestionarios de perfilado y segmentación multi-criterio por sector, geografía y comportamiento.

Ciclos de Venta Configurables

Múltiples ciclos por línea de negocio con etapas, probabilidades de cierre, actividades requeridas y flags de control de avance totalmente personalizables.

Pipeline y Previsión de Ventas

Embudo visual, valor ponderado de la cartera y ciclo medio de venta. Dashboard en tiempo real para dirección comercial con datos siempre actualizados.

Campañas de Marketing

Planifica, ejecuta y mide campañas multicanal. Tasa de respuesta, coste total y ROI calculado por código de campaña. Plantillas de interacción reutilizables.

Registro de Interacciones

Loguea llamadas, emails, reuniones y eventos desde Outlook o Teams. Historial completo de la relación. Log de interacciones como memoria institucional.

Trazabilidad ERP Total

Oportunidad → Oferta → Pedido → Factura en un único sistema. Conecta marketing, ventas, almacén y contabilidad sin doble entrada de datos ni APIs externas.

INTEGRACIONES NATIVAS INCLUIDAS

Microsoft Outlook

Microsoft Teams

SharePoint

Power BI

Power Automate

Excel / Office 365

MODELO DE LICENCIAMIENTO

BC Essentials

Acceso completo al módulo CRM: contactos, ciclos de venta, campañas, interacciones y análisis. Incluye add-in de Outlook y conexión con Teams y Power BI.

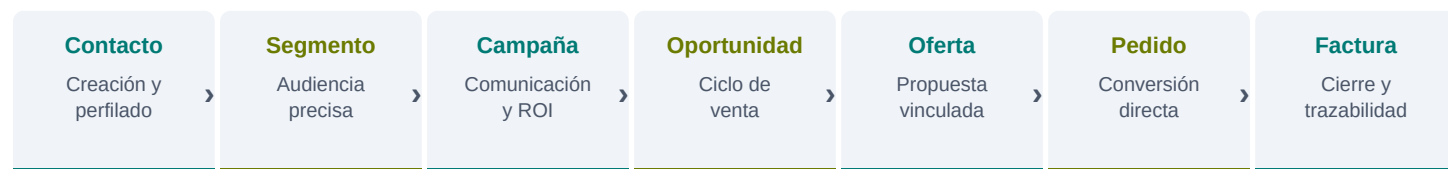
BC Team Members

Acceso de solo lectura al CRM: consulta fichas de contacto y pipeline sin capacidad de modificación. Ideal para directivos y roles de supervisión.

Sin coste por módulo

El CRM está incluido en el precio base de Essentials. No hay cargo adicional por activar contactos, campañas u oportunidades de venta.

EL CICLO COMERCIAL COMPLETO EN BUSINESS CENTRAL



BENEFICIOS CLAVE

- **Sin silos de datos**
La información comercial y operativa vive en el mismo sistema. Ventas, marketing y finanzas trabajan siempre con datos actualizados.
- **Cero doble entrada**
De la oportunidad al pedido con un clic, heredando contacto, condiciones y productos sin reintroducir datos.
- **Adopción más rápida**
El equipo ya conoce BC. Activar el CRM en el mismo entorno reduce resistencia y tiempo de formación al mínimo.
- **Sin coste adicional**
Incluido en la licencia Essentials. Sin cargo extra por activar contactos, campañas u oportunidades.
- **Cumplimiento RGPD**
Gestiona consentimientos, solicitudes de baja y derecho al olvido desde la ficha del contacto.

CASOS DE USO POR SECTOR

- **Distribución industrial**
Grandes cuentas, contratos de suministro anuales y ciclos de negociación complejos con múltiples interlocutores.
- **Tecnología y SaaS**
Demos, onboarding, upselling a la base instalada y detección de churn antes de que el cliente cancele.
- **Servicios profesionales**
Propuestas de proyecto, rentabilidad por cliente y relaciones de consultoría y despachos a largo plazo.
- **Comercio mayorista**
Campañas de reactivación, seguimiento de licitaciones y análisis de win/loss por competidor específico.
- **Distribución de software**
Renovaciones automáticas, upselling de licencias y seguimiento de tickets vinculados al contacto principal.

INDICADORES QUE PODRÁS MEDIR DESDE EL DÍA 1

Pipeline Ponderado Valor esperado = oportunidades × probabilidad de cierre por etapa del ciclo de venta	Tasa de Cierre % Oportunidades ganadas sobre el total de oportunidades creadas en el período analizado	Ciclo Medio de Venta Días promedio desde la apertura hasta el cierre positivo o negativo de cada oportunidad	ROI de Campaña Ingresos generados frente al coste total registrado por código de campaña en Business Central
---	--	--	--

NUESTRA METODOLOGÍA: COE

C CONOCER Evaluamos tu proceso comercial actual, tus datos de contacto existentes y los objetivos de adopción antes de tocar ninguna configuración del sistema.	O ORQUESTAR Diseñamos ciclos de venta, plantillas de interacción, perfiles de contacto y configuraciones adaptadas exactamente a tu modelo de negocio y equipo real.	E ENTREGAR Implantamos, migramos datos históricos, formamos a cada perfil de usuario y acompañamos durante toda la adopción hasta que el sistema trabaja solo.
---	--	--

CÓMO EMPEZAR

1 Evaluación gratuita 2 horas con tu equipo para mapear el proceso actual e identificar objetivos. Sin compromiso.	2 Demo personalizada Configuramos una demo con tus datos reales y tu sector, no con ejemplos genéricos.	3 Propuesta transparente Alcance, fases, formación y migración de datos. Sin sorpresas. Con garantías de resultado.	4 Arranque piloto 3-5 usuarios clave durante 4-6 semanas antes del despliegue completo, minimizando riesgos.
--	---	---	--

¿Listo para activar el CRM de Business Central?

hola@bedynamic.es · bedynamic.es