

Microsoft presenta Dynamics 365 en México

Microsoft realizó el lanzamiento oficial ante usuarios finales de Dynamics 365, su plataforma de nube que integra sus soluciones de CRM y ERP, agregando flexibilidad y una experiencia continua a través de todas las aplicaciones de negocio y que además puede integrar desarrollos de los partners para encontrar necesidades específicas de cada compañía.

“Dynamics 365 es la evolución de nuestras dos soluciones que antes se vendían, se implementaban y se usaban de manera modular, ahora se borra la barrera entre el CRM y el ERP incrementando su facilidad de uso, todas las aplicaciones comparten un modelo de datos y se alimentan mutuamente. Es una solución más robusta, más completa y más flexible ofreciendo las funciones por separado o un plan que incluya todas las aplicaciones”, explica Arturo Brake, Director de Aplicaciones de Negocio para Microsoft en México.

La plataforma Dynamics 365 incluye aplicaciones para la fuerza de ventas, área financiera, marketing, servicio al cliente, operaciones, servicios en campo, automatización de servicio del proyecto, bajo una sola experiencia para los colaboradores y compartiendo información entre las distintas aplicaciones de manera que se genere un mejor entendimiento del negocio que pueda resultar en un mayor engagement.

Microsoft Dynamics 365 está disponible en el mercado desde noviembre pasado, sin embargo esta es la primera actividad promocional de la suite para el mercado mexicano, en el evento se congregaron más de 250 asistentes de diversos tipos de empresas con distintos perfiles y en diferentes verticales, la amplitud del foro se basa en la flexibilidad que el fabricante tiene en que la especificidad de la suite que puede ajustarse a las necesidades de compañías en diversos estadios de transformación digital.

En el evento estuvieron presentes a manera de exposición 9 partners a través de los cuales Dynamics 365 llega al mercado, mismos que ofrecen sus propios desarrollos dentro de la plataforma dirigidos a verticales de negocio específicas.

Para presentación principal se contó con la presencia de Emerson Pinha, Director de Aplicaciones de Negocio en Microsoft para Latinoamérica, quien compartió que 26% de las empresas líderes en transformación digital tienen hasta 26% mayor rentabilidad en sus esquemas de negocio, de igual manera aseguró que el 86% de los directivos consideran que la transformación digital debe ser su mayor prioridad y que al final del año pasado un 30% de las empresas ya habían empezado a monetizar sus activos de información, dejando de manifiesto que la información posee valor no sólo en la gestión de los negocios sino para generar negocios adicionales.