

Microsoft Teams

Un día típico - Ventas

Abril es una representante de ventas de Contoso Foods responsable de aumentar la base de clientes del distrito del medio oeste y cerrar acuerdos para aumentar los ingresos y retener a los clientes altamente satisfechos.

07:45

Abril comienza su día planeando su estrategia de ventas con el objetivo de superar su cuota para el trimestre. Revisa Teams y observa un feed del conector de Dynamics CRM sobre un cliente potencial de Fabrikam.



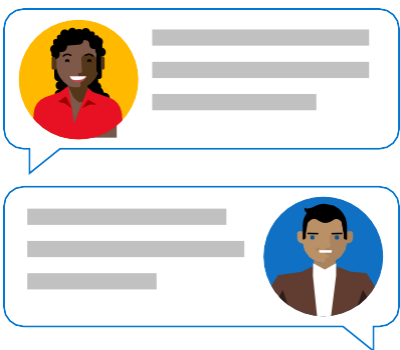
8:30

Empieza a buscar información sobre Fabrikam utilizando la pestaña del panel de Power BI. Utiliza WhoBot para encontrar a Derek, un experto en Fabrikam.



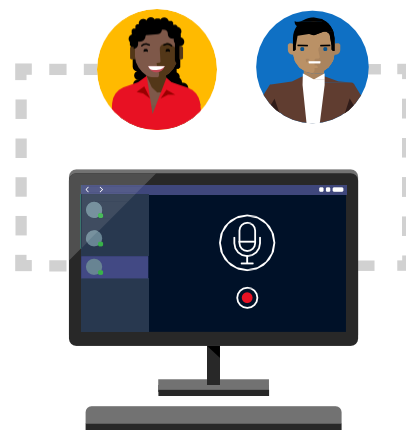
9:30

Abril se comunica con Juan a través de un chat privado en "Teams" y le solicita ayuda con una presentación. Juan accede y la incluye en una reunión de Teams con el director en Fabrikam.



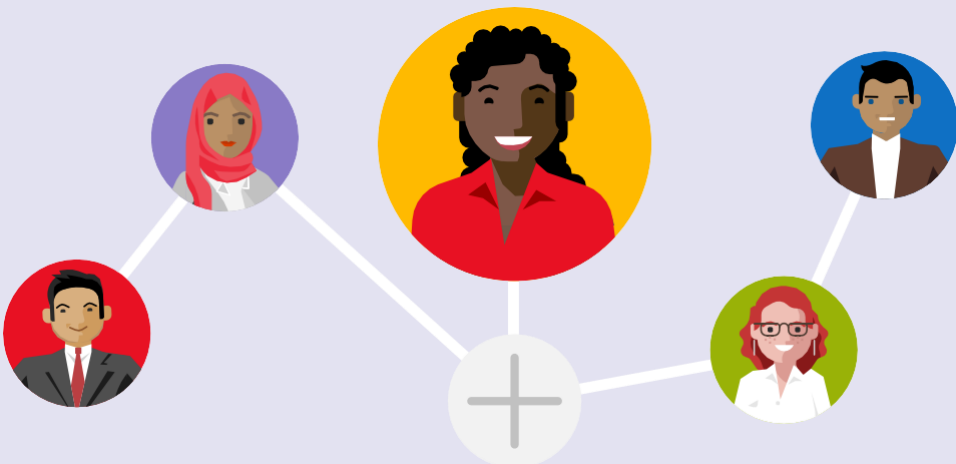
11:30

Abril y Juan se unen a su reunión en Teams. Con el permiso del director, graban la reunión y documentan su visión en la sección de notas de la reunión.



14:00

Abril está muy animada con la oportunidad de aumentar las ventas en la región gracias a Fabrikam. Crea un nuevo equipo en Teams e incluye a Juan, junto con otras PYMES para ayudar a planear su propuesta.



15:30

Abril tiene una reunión con su equipo y coloca un enlace a la grabación de la reunión y sus notas. Luego crea una nueva pestaña de OneNote en su canal.



16:30

También crea una nueva pestaña Planner y asigna varias tareas con propietarios y plazos. @Menciona a su equipo solicitándole que revisen las tareas y compartan sus comentarios.



17:00

Entusiasmada con la perspectiva de una nueva oportunidad para cerrar un trato, navega a la pestaña de Dynamics y actualiza a su potencial cliente a la etapa de oportunidad.

