



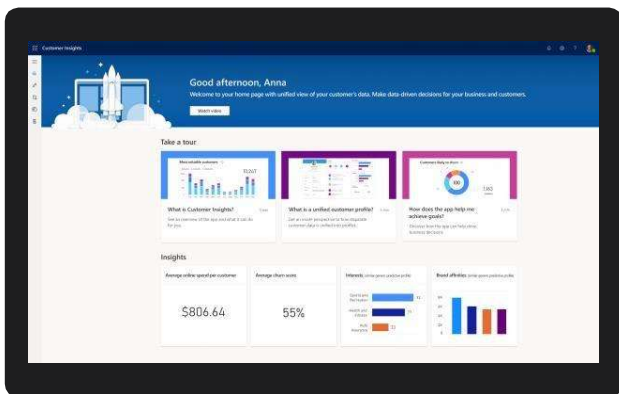
## Microsoft Dynamics 365 Customer Insights

Maximiza el valor de la vida del cliente con información impulsada por IA basada en perfiles de clientes unificados. Reúne los datos de todas las fuentes para obtener una visión única de los clientes y descubre información que potencia las experiencias y los procesos personalizados.

**Logra una organización centrada en el cliente donde los profesionales de marketing, ventas y servicios tienen los conocimientos que necesitan para personalizar las experiencias.**

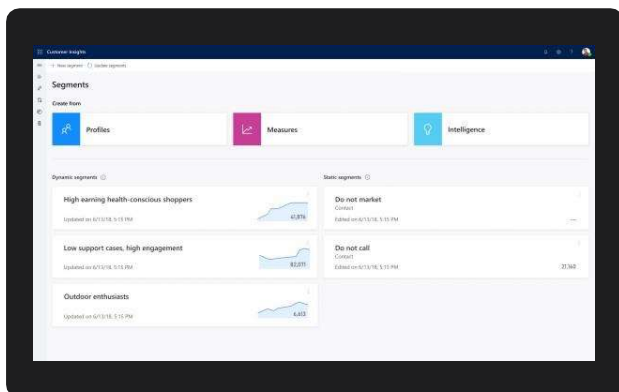
En todo el mundo, las empresas están invirtiendo en plataformas de datos de clientes (CDP) para unir los datos de los clientes en silos y obtener información en tiempo real sobre su comportamiento.

Con Dynamics 365 Customer Insights, se pueden reunir datos transaccionales, de comportamiento y demográficos para crear perfiles de clientes multidimensionales. Activa conocimientos en tiempo real a lo largo del recorrido del cliente y en destinos que incluyen plataformas de análisis, marketing, publicidad y compromiso con el cliente a través de integraciones llave en mano con aplicaciones de Microsoft y de terceros.



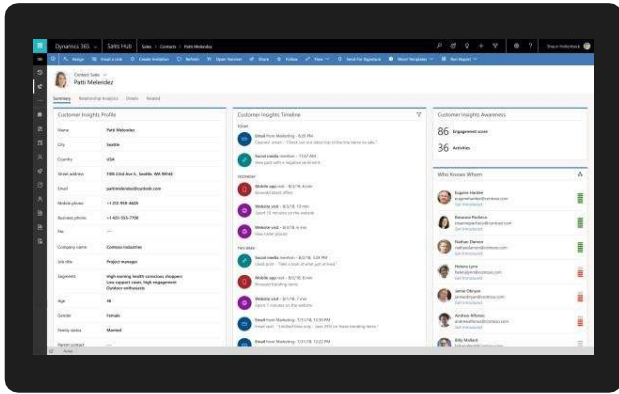
### Obtén una visión integral de los clientes

Reúne todos los datos transaccionales, de observación y de comportamiento para los consumidores y las empresas mediante el uso de conectores preconstruidos para fuentes de datos populares. Unifica los datos resolviendo las identidades de los clientes con recomendaciones basadas en la IA y el aprendizaje automático. Construye perfiles de clientes completos incorporando la inteligencia de la audiencia de Microsoft Graph.



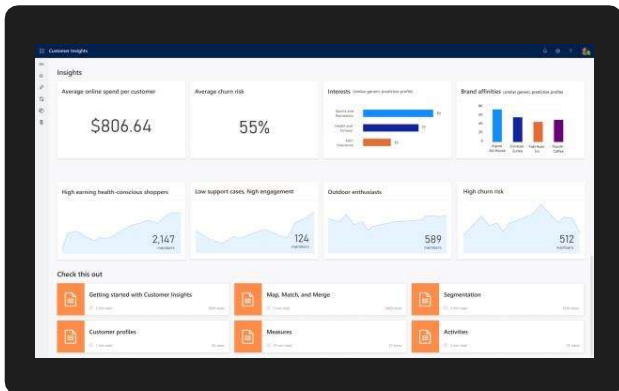
### Descubre ideas y toma medidas

Emplea plantillas de aprendizaje automático de inicio rápido para predecir la rotación o la siguiente mejor acción. Descubre nuevos segmentos de audiencia para recomendaciones impulsadas por IA, o crea tu propio proyecto. Integra tarjetas de Customer Insights en su aplicación empresarial de Dynamics 365 o en aplicaciones externas para impulsar una acción informada.



## Adapta y amplía la solución a tus necesidades

Comienza rápidamente con experiencias guiadas e intuitivas. Amplía la solución con los servicios y herramientas familiares de Azure y usa tus propios modelos de aprendizaje automático. Conecta los datos de los clientes con Microsoft Power BI para personalizar paneles e informes. Crea aplicaciones personalizadas con conocimientos integrados de los clientes mediante el uso de Microsoft Power Apps.



## Obtén una plataforma productiva y confiable

Reduce el tiempo de obtención de valor con un CDP de autoservicio construido en Azure, con la flexibilidad de tener su propio almacén de datos de Azure. Ayuda a respaldar la privacidad de los datos y el cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) con seguridad preparada para empresas y herramientas de gestión integradas, a la vez que mantiene la plena propiedad de sus datos. Confía en la experiencia de Microsoft, la investigación de su IA y en las plataformas de la nube, datos y desarrolladores para obtener información que te ayuda a prestar un mejor servicio a sus clientes.

## Una plataforma de datos de clientes de nivel empresarial y en tiempo real

Dynamics 365 Customer Insights destaca como una verdadera plataforma de datos de clientes flexible y de autoservicio (CDP) con varias capacidades únicas.

Mientras que muchos proveedores hoy en día se refieren a su producto como CDP, ellos carecen de la unificación y la síntesis de datos ricos para desbloquear poderosos conocimientos en tiempo real.

Customer Insights ofrece una experiencia de CDP diferenciada al ampliar el descubrimiento de conocimientos a partir de los datos de sus clientes, operaciones y desarrollando modelos de aprendizaje automático personalizado con Azure Synapse Analytics.

## ¿Qué diferencia a Customer Insights?



**Un ciclo de ventas más rápido**

No es necesario romper y reemplazar otros sistemas CRM. Customer Insights puede **venderse e instalarse rápido** de forma independiente al sistema CRM que el cliente esté utilizando.



**Más ingresos continuos, precios más flexibles**

Los socios obtienen ingresos por uso, mientras que los clientes se benefician de un **modelo de suscripción más flexible**, así que sólo pagan por lo que necesitan.



**Diseñado para usuarios empresariales**

Como aplicación SaaS intuitiva y de autoservicio, Customer Insights facilita que los usuarios empresariales puedan aprovechar fácilmente información en tiempo real y tomen medidas para que el tiempo de valoración sea más rápido, con un mínimo de formación y asistencia de TI.



**Activar los conocimientos para acciones significativas**

Aprovecha la **perfecta integración** con Dynamics 365 y Power Platform, así como con cualquier aplicación de terceros a través de las APIs REST.



**Perfiles completos y enriquecidos**

Los perfiles se enriquecen de forma única con una combinación de inteligencia de audiencia de Microsoft Graph y fuentes de datos de terceros.



**Abarca los datos propiedad y seguridad**

El cliente mantiene el control total de datos de los clientes que se almacenan en un banco de datos de Azure y cumple con estrictas normas de conformidad y seguridad, incluyendo ISO, HITRUST CSF, SOC2 y SOC3.



**Genera información basada en la IA y modelos personalizados**

Mejora e informa los procesos y resultados de negocio con **conocimientos impulsados por la IA** a través de modelos OOB, modelos de IA personalizados y creados a propósito.

Amplía los conocimientos aún más utilizando la **integración preconfigurada** con Azure Synapse Analytics para crear una visión 360° del cliente.



**Esta construida sobre una plataforma de datos**

Permite a las organizaciones traer datos de muchas fuentes distintas a **escala de petabytes** y ejecuta potentes modelos analíticos utilizando **Microsoft AI** y el aprendizaje automático basado en Azure.



**Hecho para más escenarios de clientes**

Customer Insights está diseñado para **cualquier tipo de sector**. La plataforma es lo suficientemente flexible como para abordar casos de uso B2C y B2B en empresas de todos los tamaños.