

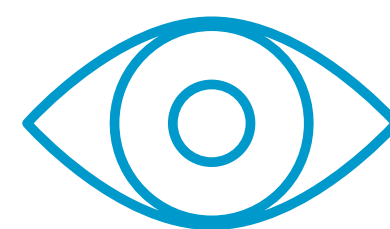


# Dynamics 365 Automotive Accelerator

Desarrolle soluciones basadas en el sector de la automoción.



## Qué ofrece Automotive Accelerator



### CLIENTE 360

El formulario Customer 360 - auto fue lanzado como parte de la versión V2 del acelerador automotriz para proporcionar una visión holística de las perspectivas y faculta al gerente de ventas para desarrollar conversaciones intencionales basadas en los datos y preferencias de los clientes.



### PORTAL B2C

El Portal destaca las interacciones B2C, muestra la navegación por inventario, la configuración del coche, las unidades de prueba de programación, los foros y la actividad posterior. También cubre una interacción omnicanal con un bot y resalta la capacidad de escalar a un agente.



## Qué ofrece Automotive Accelerator



### SERVICE ADVISOR

Se trata de una app de lienzo rediseñada para proporcionar una visión holística de las citas diarias, el historial de servicios de automóviles, el acceso sencillo a servicios de valor añadido y otra información que permite al asesor de servicio proporcionar una experiencia excepcional del cliente y la oportunidad de vender servicios.



### PANEL DE INVENTARIO DEL VEHÍCULO

Con el panel de inventario del vehículo, el gestor de inventario puede obtener rápidamente información sobre el costo total de inventario/activos, el número de unidades disponibles, el porcentaje de valor de inventario envejecido por año modelo, el precio de lista por año modelo o profundizar en el desglose de inventario por mes recibido.



## Principales claves de Automotive Accelerator



### RAPIDEZ

Pruebe las aplicaciones de lienzo para Fleet Manager para programar de forma rápida y proactiva citas de servicio con centros de servicio para mostrar cómo cualquier persona puede desarrollar rápidamente nuevas aplicaciones con Microsoft Power Platform mediante el acelerador automotriz.



### SOLUCIÓN COMPLETA

El acelerador incluye un modelo de datos automotrices, aplicaciones power bi, lienzo y aplicaciones de ejemplo basadas en modelos basadas en experiencias conectadas.



### NOVEDAD

Solución novedosa que se centra en la participación del cliente con una vista 360°, marketing digital e interacciones del portal B2C para permitir conversaciones más profundas e intencionales con clientes, proporcionar mejores experiencias...





## Explicación más detallada del producto o solución, centrándonos en sus cualidades.

Con el acelerador automotriz Dynamics 365, puede desarrollar soluciones basadas en entidades y atributos que los concesionarios y OEM suelen aprovechar para la experiencia del cliente y otros procesos empresariales.

Estas entidades incluyen ofertas, contratos de venta, especificaciones, flota, garantías, inspección, pruebas de manejo, branding, negocio, relación cliente-vehículo, vehículo y equipo, gestión de plomo, servicio y posventa, y más. El acelerador incluye un modelo de datos automotrices, aplicaciones power bi, lienzo y aplicaciones de ejemplo basadas en modelos basadas en experiencias conectadas.

Con el acelerador automotriz Dynamics 365, puede optimizar la experiencia del cliente, optimizar la integración de OEM a distribuidor y obtener información de analytics.

Cuando el acelerador se instala en Dynamics 365, la experiencia se transforma en una diseñada específicamente para la automoción y permite a los socios y clientes crear rápidamente visualizaciones de Power Apps y Power BI

El acelerador automotriz Dynamics 365 se puede usar con Microsoft Power Platform o combinarse con entidades estándar de Dynamics 365 para facilitar la creación de soluciones. En esta sección se describen solo algunos de los formularios, vistas y paneles que muestran cómo el acelerador automotriz amplía Common Data Model, Microsoft Power Platform y Dynamics 365



## Por qué Automotive Accelerator

- Experiencia diseñada específicamente para la automoción
- Extensiones a Common Data Model
- Apps para programar citas de servicio con centros de servicio
- Permite a los clientes crear visualizaciones de Power Apps y Power BI
- A través de AppSource: experiencia de la unidad con tutoriales, guías de referencia, documentación...
- Vista del cliente 360
- Interacciones del portal B2C
- Mejora la experiencia del cliente
- Desbloquea oportunidades de ventas
- Aumenta el valor general de la vida útil del cliente
- Posibilidad de optimizar la integración de OEM a distribuidor
- Posibilidad de obtener información de analytics



# LÄBERIT

**Somos una empresa tecnológica comprometida con las pequeñas y medianas empresas. Ofreciendo la mejor tecnología para la modernización y productividad de las empresas.**

## *INFORMACIÓN DE CONTACTO*

Läberit

<https://laberitcloud.com>

[marketingcloud@datanetconsultores.es](mailto:marketingcloud@datanetconsultores.es)

+034 965049137

<https://www.linkedin.com/company/laberitcloud/>