



Microsoft Dynamics CRM

VERTRIEB

Microsoft Dynamics® CRM ist die Unternehmenssoftware, die administrative Aufgaben automatisiert und Ihnen so mehr Zeit für das Wesentliche gibt: den Vertrieb Ihrer Produkte und Dienstleistungen an Ihre Kunden. Mit nahtlos integrierten Microsoft® Office-Funktionen, einer vollen Lead-to-Cash-Transparenz, geführten Verkaufsprozessen und aussagekräftigen Analysen, die als Basis für neue Entscheidungen dienen, können Sie Ihre Vertriebseffizienz steigern und Ihre Ergebnisse verbessern.

Mitarbeiter: mehr Produktivität

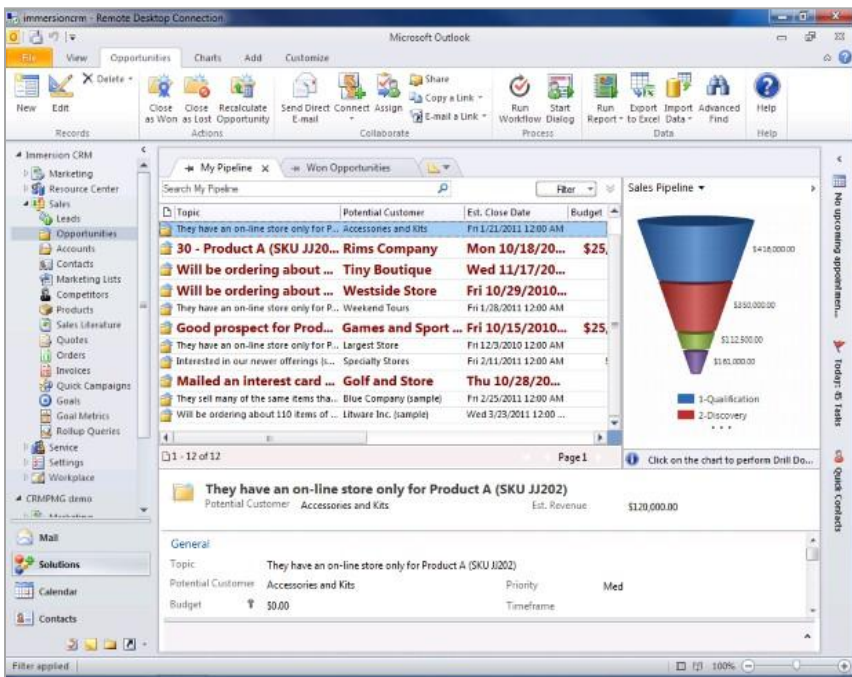
Mit einer CRM-Lösung, die natürlich und vertraut ist, können Ihre Mitarbeiter produktiver arbeiten, sodass sie mehr Zeit für professionelle Verkaufsaktivitäten erhalten. Mit dem nativen Microsoft Outlook®-Client, integrierten Office-Funktionen, kontextabhängigen Datenvisualisierungen und dem mobilen Zugriff beschleunigt Microsoft Dynamics CRM die tägliche Arbeit und liefert Ihren Vertriebsmitarbeitern alle benötigten Informationen und Werkzeuge.

Prozesse: höhere Vertriebseffizienz

Verbesserte Genehmigungsverfahren, die Automatisierung manueller Vorgänge und die Durchsetzung von Best Practices in der gesamten Abteilung sorgen bei Ihren Vertriebsmitarbeitern für mehr Effizienz. Mit Workflows und geführten Dialogen wird zudem der Verkaufszyklus optimiert und verkürzt.

Geschäftsbeziehungen: bessere, persönlichere Kontakte

Mithilfe maßgeschneiderter, individualisierter Interaktionen stärken Sie die Geschäftsbeziehungen zu Ihren Kunden und können so das Umsatzpotenzial steigern. Microsoft Dynamics CRM bietet Ihren Vertriebsmitarbeitern eine 360-Grad-Ansicht Ihrer Kunden, Detailinformationen zu Leads und Verkaufschancen und aussagekräftige Analysen, sodass sie sich besser auf die richtigen Geschäftsgelegenheiten, Produkte und Kunden konzentrieren können.



Unterstützen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter durch aussagekräftige, vollständige Kundeninformationen und leistungsfähige Datenvisualisierungsfunktionen auf der vertrauten Benutzeroberfläche von Microsoft Outlook

„Dank der Benutzerfreundlichkeit und der Flexibilität von Microsoft Dynamics CRM konnten wir die Verkaufskosten in nur drei Monaten um drei Prozent senken, die Produktivität der Vertriebsmitarbeiter um 15 bis 20 Prozent steigern und dadurch wiederum höhere Gewinnspannen erzielen und den Cashflow maximieren.“

RON PARTRIDGE
Group VP of Global Sales
and Marketing
Panduit



„Unsere Vertriebsleiter können sich mit unseren Außendienstmitarbeitern unterwegs oder im Büro treffen und auf Knopfdruck einen vollständigen Bericht über die verteilten Leads und die bereits erfolgten und noch offenen Follow-up-Aktivitäten erhalten.“

RANDY NIEDERER
Director of Marketing
Unico



„Dank dem nativen Outlook-Client und den umfassenden Funktionen in Microsoft Dynamics CRM konnten wir die Benutzerakzeptanz um 90 Prozent steigern sowie die produktive Zeit im Vertrieb um 15 Prozent und unsere Cross-Selling-Chancen um 200 Prozent erhöhen.“

BART HERMANS
Project Leader CRM
ISS Belgium



VERTRAUT: VERTRIEBSFUNKTIONEN, DIE GEWOHNT UND PERSÖNLICH SIND

Lead-to-Cash-Transparenz: Verfolgen Sie Interaktionen, Mitteilungen, Angebote und Aufträge über den gesamten Verkaufszyklus hinweg, um Ihre Kunden bei jeder Interaktion individuell und persönlich zu betreuen.

Nativer Outlook-Client: Unterstützen Sie die zentrale und effiziente Steuerung von E-Mails, Terminen, Aufgaben, Kontakten und Kundeninformationen auf der vertrauten Microsoft Outlook-Oberfläche.

Ganzheitliche Kundenbetreuung: Machen Sie sich ein umfassendes Bild von den Bedürfnissen und Präferenzen Ihrer Kunden – mit einer 360-Grad-Kundenansicht und benutzerfreundlichen Segmentierungswerkzeugen.

Intuitive Filterung: Helfen Sie Ihrem Vertriebsteam, mit persönlichen Ansichten, Listen der zuletzt verwendeten Daten und Datensatzfavoriten schnell auf die benötigten Informationen zuzugreifen.

Datenzugriff: Verbessern Sie den Informationsfluss mit Datenimport- und Bereinigungswerkzeugen, Aktivitätenprotokollierung und Field-Level-Security, sodass die richtigen Personen Zugriff auf alle wichtigen Verkaufsdaten erhalten.

INTELLIGENT: INFORMATIONEN, DIE TRANSPARENZ SCHAFFEN

Intelligentes Leadmanagement: Konvertieren Sie Leads mit nur einem Mausklick und leiten Sie sie automatisch an den richtigen Mitarbeiter im Vertriebsgebiet weiter.

Mehr Effizienz: Identifizieren Sie mithilfe von Analysen Ihre erfolgreichen Produkte und die richtige Preisgestaltung, verfolgen Sie Informationen zu Aufträgen und Mitbewerbern und erstellen Sie Angebote und Aufträge direkt aus neuen Verkaufschancen.

Aussagekräftige Analysen: Veranschaulichen Sie wichtige Kennzahlen (KPIs) mit Echtzeit-Dashboards, vordefinierten Berichten und Inline-Datensvisualisierung.

Umfassendes Zielmanagement: Definieren und verfolgen Sie Zielvereinbarungen auf Mitarbeiter-, Team-, Gebiets- und Organisationsebene.

Prognosen in Echtzeit: Halten Sie sich über die Umsatzentwicklung auf dem Laufenden und verbessern Sie Ihre Finanzplanung mit Vertriebsforecasts und Pipelineberichten.

Umfassendes Auditing: Schaffen Sie mehr Transparenz im Verkaufsprozess und identifizieren Sie mit systemweitem Auditing neue Optimierungspotenziale.

VERNETZT: VERTRIEB, BEI DEM ALLE HAND IN HAND ARBEITEN

Geschäftsverbindungen: Identifizieren Sie mit der Connections-Funktion und dem Social Connector neue Geschäftsverbindungen und Meinungsführer in Ihrem Markt.

Teamarbeit: Fördern Sie eine bessere interne Zusammenarbeit durch Team-Record-Ownership, Warteschlangen und Werkzeuge für die Kommunikation in Echtzeit.

Zentralisiertes Dokumentenmanagement: Beschleunigen Sie mit dem integrierten Dokumentenmanagement die Erstellung von Angeboten, Verträgen und anderen Vertriebsunterlagen.

Mobiles Arbeiten: Unterstützen Sie den mobilen Zugriff und bieten Sie integrierte Offline-funktionen, sodass Daten zu Verkaufschancen, Kunden und Aufträgen jederzeit ortsunabhängig verfügbar sind.

Einheitliche Prozesse: Nutzen Sie die leistungsfähigen Workflow-Funktionen, um Genehmigungsverfahren zu beschleunigen, Follow-up-Aktivitäten zu automatisieren und Best Practices für Ihre Vertriebsorganisation durchzusetzen.

Zuverlässige Portallösungen: Optimieren Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Geschäftspartnern und Kunden – mit den Portallösungen aus Microsoft Dynamics CRM.

STARTEN SIE JETZT:

Probieren Sie Microsoft Dynamics CRM selbst aus: <http://crm.dynamics.com>

Entdecken Sie die Vielfalt im Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>