



Gute Gründe für Microsoft Dynamics CRM

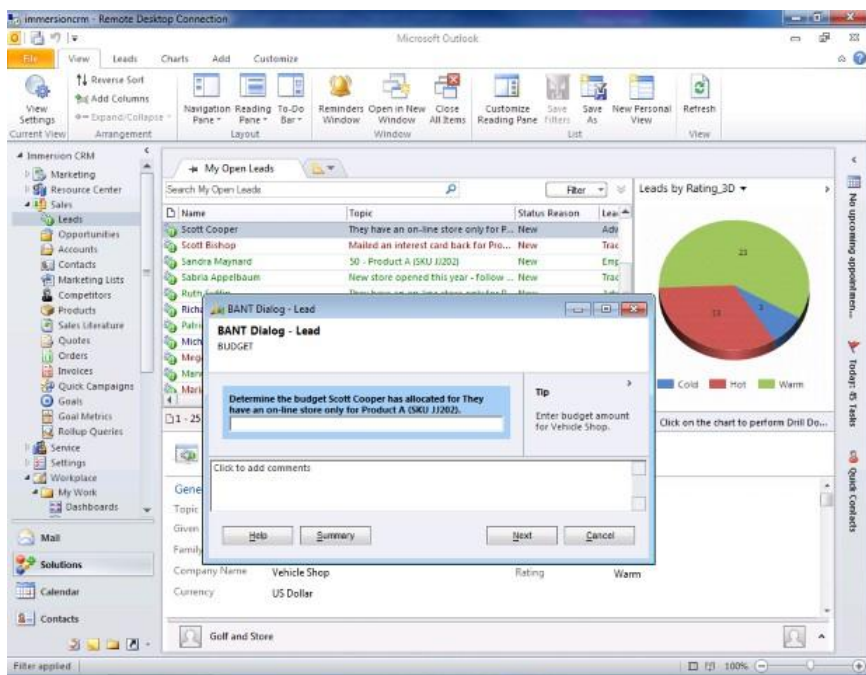
KUNDENMANAGEMENT, NEU DEFINIERT

Ein professionelles Kundenmanagement beginnt bei Ihren Mitarbeitern. Wenn Sie ihnen die richtigen Werkzeuge zur Verfügung stellen, um ihre Produktivität zu steigern und ihren Aktionsradius zu vergrößern, machen Sie Ihre Organisation fit für mehr Erfolg. Und genau dabei unterstützt Sie die Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics® CRM.

Erfahren Sie mehr darüber, warum Microsoft Dynamics CRM die richtige Wahl für Ihre Anforderungen ist und wie die bewährte Lösung auch Ihr Customer Relationship Management, kurz CRM, optimieren kann.

Zu den wichtigsten Gründen, warum sich Organisationen für Microsoft Dynamics CRM entscheiden, zählen:

- Marktführerschaft
- Wertangebot
- Vertrautheit
- Wahlfreiheit
- Cloud-Dienste
- Flexibilität
- Weltweite Verfügbarkeit
- Wissensvorsprung
- Partnernetzwerk
- Lösungsvielfalt



„Microsoft Dynamics CRM spielte eine wesentliche Rolle bei der Verbesserung unserer Kundenzufriedenheitswerte und bei der Effizienzsteigerung in unseren Verkaufsprozessen. Heute greifen alle Verkaufsmitarbeiter auf eine zentrale Version unserer Kundendaten zu. So konnten wir Reklamationen um 25 Prozent verringern und die Kundenzufriedenheit um 15 Prozent erhöhen.“

UMAIR CHAUDHARY
Chief Operating Officer
Barclays Bank LP, UAE and Gulf



Mit Microsoft Dynamics CRM können Sie dank der nativen Outlook-Oberfläche, geführten Prozessen und Inline-Datenvisualisierung Ihre Produktivität steigern

MARKTFÜHRERSCHAFT

Mit einer erfolgreichen Bilanz, kontinuierlichem Wachstum, dem langfristigen Commitment zu Innovationen und einem Netzwerk von weltweit über 30.000 Entwicklern sind Sie bei einer Entscheidung für Microsoft auf der sicheren Seite. Microsoft Dynamics CRM zählt inzwischen zu den führenden Produkten im CRM-Markt – eine Position, die durch zahlreiche unabhängige Experten und Analysten immer wieder bestätigt wird:

- Gartner Magic Quadrant for [CRM Customer Service Contact Centers](#)
- Gartner Magic Quadrant for [Sales Force Automation](#)
- The Forrester Wave™ [CRM Suites Customer Service Solutions](#)
- The Forrester Wave™ [CRM Suites for Midsized Organizations](#)
- The Forrester Wave™ [CRM Suites for Large Organizations](#)
- [Ovum CRM Decision Matrix](#)

„Wir haben uns für Microsoft Dynamics CRM entschieden, weil es einen hervorragenden Ruf genießt. Besonders gefielen uns die Benutzerfreundlichkeit, die Flexibilität, die einfache Anpassung und die leistungsstarken Reportingfunktionen. Wir planen, unsere derzeitige Implementierung in den kommenden Jahren auf das Dreifache auszubauen.“

Booz | Allen | Hamilton

CHRISTIAN HOFF
Senior Associate
Booz Allen Hamilton

WERTANGEBOT

Bei der Berücksichtigung von Faktoren, die die Total Cost of Ownership (TCO) beeinflussen – wie Lizenzierung, Dienstleistungen, Schulung, Bereitstellung, Administration und Wartung –, wird von zahlreichen Kunden sowie seitens der Presse und führender Branchenanalysten Microsoft Dynamics CRM als eines der Produkte mit dem besten Wertangebot genannt. Organisationen wie Mitsubishi-Caterpillar, ISS, VisionShare, Equinox und viele andere sind für ihre erfolgreichen CRM-Implementierungen und den Nutzen ausgezeichnet worden, den sie mit Microsoft Dynamics CRM realisieren konnten.

VERTRAUTHEIT

Microsoft Dynamics CRM bietet Ihnen umfassende und leistungsstarke CRM-Funktionen direkt in Ihrem Microsoft® Outlook®-Client, mit dessen Bedienung viele Anwender dank langjähriger Nutzung bereits bestens vertraut sind. So können Sie Ihren Mitarbeitern eine führende CRM-Lösung zur Verfügung stellen, die so funktioniert, wie sie es erwarten, und die ihnen das Maß an Unterstützung gibt, das sie benötigen.

WAHLFREIHEIT

Bei Microsoft Dynamics CRM bestimmen Sie dank der einheitlichen Architektur und Codebasis selbst, ob Sie die Installation im eigenen Unternehmen (On-Premise), als On-Demand-Lösung oder als Partner-Hosted-Service nutzen möchten. Auch ein späterer Wechsel ist problemlos möglich. Der Zugriff erfolgt flexibel über Outlook, einen Webbrowser oder ein mobiles Endgerät. Auch bei Lizenzierung und Finanzierung bietet Microsoft eine breite Palette an Wahlmöglichkeiten.

CLOUD-DIENSTE

Mit Investitionen von über 2,3 Mrd. US-Dollar hat Microsoft eine erstklassige Cloud-Infrastruktur geschaffen. Microsoft Dynamics CRM Online ist eine umfassende On-Demand-Lösung für Ihr Kundenmanagement, die zu einem attraktiven Preis pro Monat und Benutzer angeboten wird und in zertifizierten (SAS 70 und ISO 27001) Rechenzentren mit Geo-Replikation läuft. Und Ihre CRM-Lösung ist durch ein Service Level Agreement (SLA) mit 99,9-prozentiger Verfügbarkeit auch finanziell abgesichert.

FLEXIBILITÄT

Im heutigen, von starkem Wettbewerb geprägten Marktumfeld benötigen Organisationen die Fähigkeit, auf Veränderungen schnell zu reagieren. Mit One-Click-Anpassungen, dem deklarativen Design und leistungsstarken Entwicklerwerkzeugen kann Microsoft Dynamics CRM leicht modifiziert werden, um neuen und geänderten Anforderungen gerecht zu werden. Zudem bietet Ihnen die Erweiterbarkeit über das xRM Framework aus Microsoft Dynamics CRM einen Weg, um *alle* wichtigen Geschäftsbeziehungen, z. B. zu Partnern, Lieferanten oder Auftragnehmern, zu steuern.

WELTWEITE VERFÜGBARKEIT

Microsoft Dynamics CRM wird von Kunden weltweit in über 82 Ländern eingesetzt, ist in über 41 Sprachen verfügbar und unterstützt mehrere Währungen und Sprachen. Microsoft-Experten und Partner in Ihrer Nähe helfen Ihnen bei der Implementierung von Microsoft Dynamics CRM, sodass Sie eine passgenaue Lösung erhalten.

WISSENSVORSPRUNG

Mit Microsoft Dynamics CRM erhalten Ihre Mitarbeiter umfassende Business-Intelligence-Funktionen, einschließlich Echtzeit-Dashboards, Inline-Datenvisualisierung, flexiblen Berichten und detaillierten Analysen. So können Sie wichtige Trends und Kennzahlen (KPIs) leichter identifizieren.

PARTNERNETZWERK

Tausende von zertifizierten Partnern in mehr als 82 Ländern bieten Service- und Supportleistungen für Microsoft Dynamics CRM und eigene Zusatzlösungen an. Mit ihrem einzigartigen Know-how und Fachkenntnissen tragen diese Partner dazu bei, dass Ihr CRM-Projekt ein Erfolg wird.

LÖSUNGSVIELFALT

Microsoft investiert Jahr für Jahr über 9 Mrd. US-Dollar in zahlreiche Lösungen für die Unternehmensproduktivität. Microsoft Dynamics CRM umfasst leistungsstarke Funktionen und nahtlose Verknüpfungen u. a. zu Microsoft Office, Microsoft SharePoint® Server, Microsoft Lync™ und den Microsoft Dynamics ERP-Produkten, sodass Sie den Wert Ihrer Investitionen in Microsoft-Technologien steigern und die Produktivität im gesamten Unternehmen fördern können.

STARTEN SIE JETZT:

Probieren Sie Microsoft Dynamics CRM selbst aus:

<http://crm.dynamics.com>