



Microsoft Dynamics CRM

Steigern Sie Ihre Verkaufsproduktivität

Verbringen Sie mehr Zeit mit dem Verkauf und weniger Zeit mit Verwaltungsaufgaben, indem Sie die vertrauten und intelligenten Verkaufsfunktionen der Microsoft Dynamics® CRM Business-Software nutzen. Nutzen Sie die eingebetteten Microsoft® Office-Funktionen, volle Lead-to-Cash-Transparenz, geführte Verkaufsprozesse und in Aktionen umsetzbare Analysen zur Optimierung Ihrer Verkaufsbemühungen.

Ihre Mitarbeiter: Mehr Zeit für den Verkauf

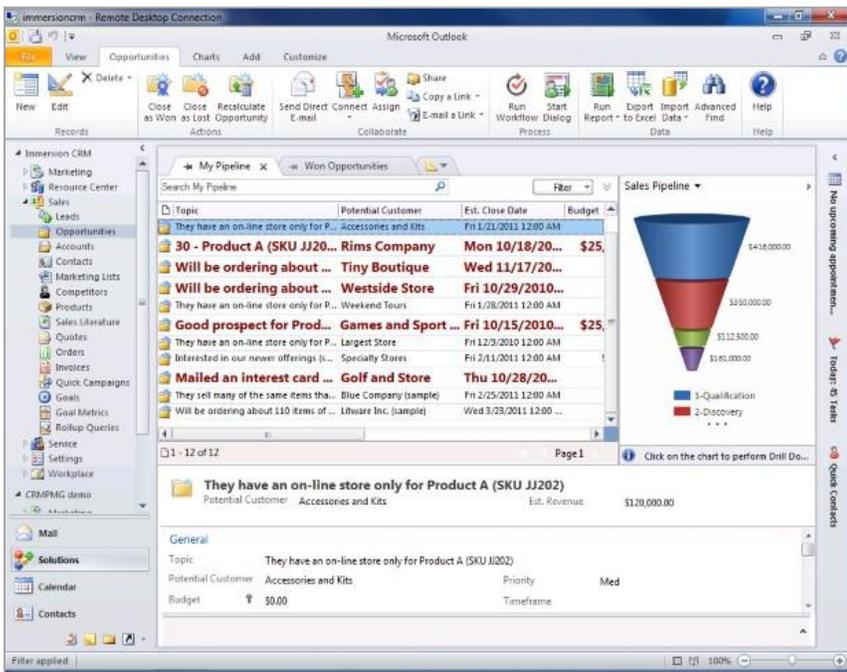
Geben Sie Ihrem Verkaufsteam eine CRM-Lösung, die natürlich und vertraut ist, damit die Mitarbeiter mehr Zeit für den Verkauf verbringen können. Mit dem systemeigenen Microsoft Outlook® Client, integrierten Microsoft-Office-Funktionen, kontextabhängigen Datenvisualisierungen und mobilem Zugang beschränkt Microsoft Dynamics CRM den Arbeitsaufwand auf ein Minimum und gibt Ihren Verkaufsprofis die richtigen Informationen an die Hand.

Ihre Prozesse: Erhöhen Sie Ihre Verkaufseffizienz

Rationalisieren Sie Genehmigungen, automatisieren Sie manuelle Aufgaben und setzen Sie über die ganze Verkaufsorganisation hinweg die besten Verfahren durch. Mit leistungsfähigen Arbeitsabläufen, geführten Verkaufsdialogen und rationalisierter Zielverfolgung hilft Microsoft Dynamics CRM Ihrer Verkaufsorganisation, konsequent die besten Verfahren einzusetzen und den Verkaufsprozeß zu rationalisieren.

Ihr Ökosystem: Maximieren Sie den Wert Ihrer Beziehungen

Bedeutungsvolle Interaktionen stärken Kunden- und Partnerbeziehungen und schaffen neue Umsatzgelegenheiten. Indem Microsoft Dynamics CRM Ihre Verkaufsprofis mit einer 360-Grad-Kundenansicht, ganzheitlichen Details zu Interessenten und Geschäftsgelegenheiten und aufschlußreichen Analysen ausstattet, hilft es Ihrem Verkaufspersonal, sich auf die richtigen Geschäftsgelegenheiten, Produkte und Kunden zu konzentrieren.



Helfen Sie den Verkaufsmitarbeitern, weniger Zeit für die Suche nach Informationen und mehr Zeit für ihren Einsatz zu verbringen, mit leistungsfähigen Datenvisualisierungsfunktionen und der vertrauten, fortschrittlichen Benutzeroberfläche von Microsoft Outlook.

„Indem wir den Vorteil der Benutzerfreundlichkeit und der Flexibilität von Microsoft Dynamics CRM nutzen, konnten wir die Verkaufskosten in nur drei Monaten um 3 % senken, die Produktivität der Verkaufsmitarbeiter um 15-20 % steigern und dadurch wiederum höhere Gewinnspannen erzielen und den Cashflow maximieren.“

RON PARTRIDGE
VP Gruppe, Global Sales
and Marketing
Panduit



„Unsere Verkaufsleiter können sich mit unseren Vertretern unterwegs oder im Büro treffen und mit einem Mausklick einen vollständigen Bericht darüber erhalten, zu welchen Interessenten wir sie geschickt haben, was bereits weiterverfolgt wurde und was noch weiterverfolgt werden muss.“

RANDY NIEDERER
Marketingdirektor
Unico



„Mit dem systemeigenen Outlook-Client und der soliden Auswahl von Funktionen in Microsoft Dynamics CRM waren wir in der Lage, unsere Benutzerakzeptanz um 90 % zu steigern, die Zeit für Verkaufsaktivitäten um 15 % zu erhöhen und unsere Cross-Selling-Gelegenheiten um 200 % zu steigern.“

BART HERMANS
Projektleiter CRM
ISS Belgium



VERTRAUT: VERKAUFSINSTRUMENTE, DIE NATÜRLICH UND PERSÖNLICH SIND

Lead-to-Cash-Transparenz: Verfolgen Sie Interaktionen, Mitteilungen, Angebote und Aufträge über den gesamten Verkaufszyklus hinweg – so können Sie Spitzenleistungen im Verkauf mit jeder Interaktion weiter steigern.

Outlook Client integriert: Verwalten Sie zentral E-Mail-Nachrichten, Termine, Aufgaben, Kontakte und Kundeninformationen direkt in Microsoft Outlook für eine verbesserte Produktivität.

Ganzheitliche Kundenbetreuung: Verstehen Sie besser die Bedürfnisse und Präferenzen Ihrer Kunden mit einer 360-Grad-Kundenansicht und benutzerfreundlichen Segmentierungswerkzeugen.

Intuitive Filterung: Helfen Sie Ihrem Verkaufsteam, schnell auf die wichtigsten Datensätze zuzugreifen, mit zuletzt verwendeten Listen, Festhalten von Datensätzen und Datenfilterung.

Datenzugriff: Stellen Sie sicher, dass die richtigen Personen einen bequemen Zugriff auf Ihre wertvollen Verkaufsdaten haben.

INTELLIGENT: AUFSCHLUSSREICHE INFORMATIONEN, DIE SICH IN AKTIONEN UMSETZEN LASSEN

Intelligentes Lead-Management: Wandelt Interessenten bequem um und leitet diese automatisch zur effizientesten Ressource, mit intuitivem Lead-Management und flexiblen Verkaufsgebieten.

Mehr Effizienz im Verkauf: Identifizieren Sie optimale Produkte und Preisgestaltung, verfolgen Sie Details zu Geschäften und Wettbewerber, und erstellen Sie sofort Angebote und Aufträge mit umfangreichen Funktionen zur Verwaltung von Geschäftsgelegenheiten.

Analysen, die sich in Aktionen umsetzen lassen: Veranschaulichen Sie Leistungskennzahlen mit Echtzeit-Dashboards. Konzentrieren Sie sich auf Hauptdatenpunkte mit Drilldown-Analyse und Inline-Datenvisualisierung.

Fortschrittliches Zielmanagement: Definieren und verfolgen Sie sofort Sollvorgaben für den Verkauf auf Mitarbeiter-, Team-, Gebiets- und Organisationsebene mit intuitiven Zielmanagementfunktionen.

Echtzeit-Prognosen: Halten Sie sich über die Umsatzentwicklung auf dem Laufenden und verbessern Sie Ihre Finanzplanung mit Echtzeit-Verkaufsprognosen und Pipeline-Berichten.

Umfassende Revision: Verfolgen Sie Verkaufsaktivitäten und helfen Sie mit Geschäftsgelegenheiten zu identifizieren, um mit einer systemweiten Revision Verbesserungen zu erzielen.

VERNETZT: EINE VEREINTE UND KOOPERATIVE VERKAUFSORGANISATION

Aufschlussreiche Verbindungen: Entdecken Sie neue Geschäftsgelegenheiten und verfolgen Sie Beeinflusser im Verkaufsprozess mit verschiedenen Connectoren

Verbesserter Teamverkauf: Ermöglichen Sie eine bessere interne Zusammenarbeit und Teamverkauf mit teambasierten Besitz von Datensätzen und Echtzeit-Kommunikationstools.

Zentralisierte Dokumentverwaltung: Rationalisieren Sie die Verwaltung von Angeboten, Vorschlägen und anderen Verkaufsdokumenten mit ganzheitlichen Dokumentverwaltungs-funktionen.

Mobile Produktivität: Arbeiten Sie an einem Geschäft weiter, befassen Sie sich mit Kunden und verwalten Sie Ihre Verkaufs-Pipeline mit Offlinesupport und soliden mobile Lösungen

Einheitliche Prozesse: Rationalisieren Sie Genehmigungen, automatisieren Sie Folgeaufgaben und setzen Sie über die ganze Verkaufsorganisation hinweg die besten Verfahren durch, mit flexiblen Arbeitsabläufen.

Solide Portallösungen: Arbeiten Sie besser mit Partnern und Kunden zusammen – durch benutzerfreundliche Portallösungen für Microsoft Dynamics CRM.

STARTEN SIE NOCH HEUTE

Testen Sie Microsoft Dynamics CRM noch heute: <http://crm.dynamics.com>