



Dynamics 365 for Sales

Termékismertető



Tartalomjegyzék

Dynamics 365 for Sales	3
Miért jó, ha van CRM?	4
Miért a felhős verzió a nyerő?	5
Milyen területeket fed le a 365 for sales?	5
Megoldás az értékesítés számára!	5
Üzleti előnyök	6
A hatékonyság és a bevételek növelése	6
Lépjen magasabb szintre egy modern, jól alakítható platform alkalmazásával	7
Mit nyer az értékesítési vezető a Dynamics 365 for Sales-el?	8
Mit nyer az értékesítő a Dynamics 365 for Sales-el?	8
Kinek érdemes a Dynamics 365 for Salest használni?	9
CRM hatása a szervezetre	9
A marketing tevékenységek áttekintése és automatizálása	9



Dynamics 365 for Sales

Termékismertető

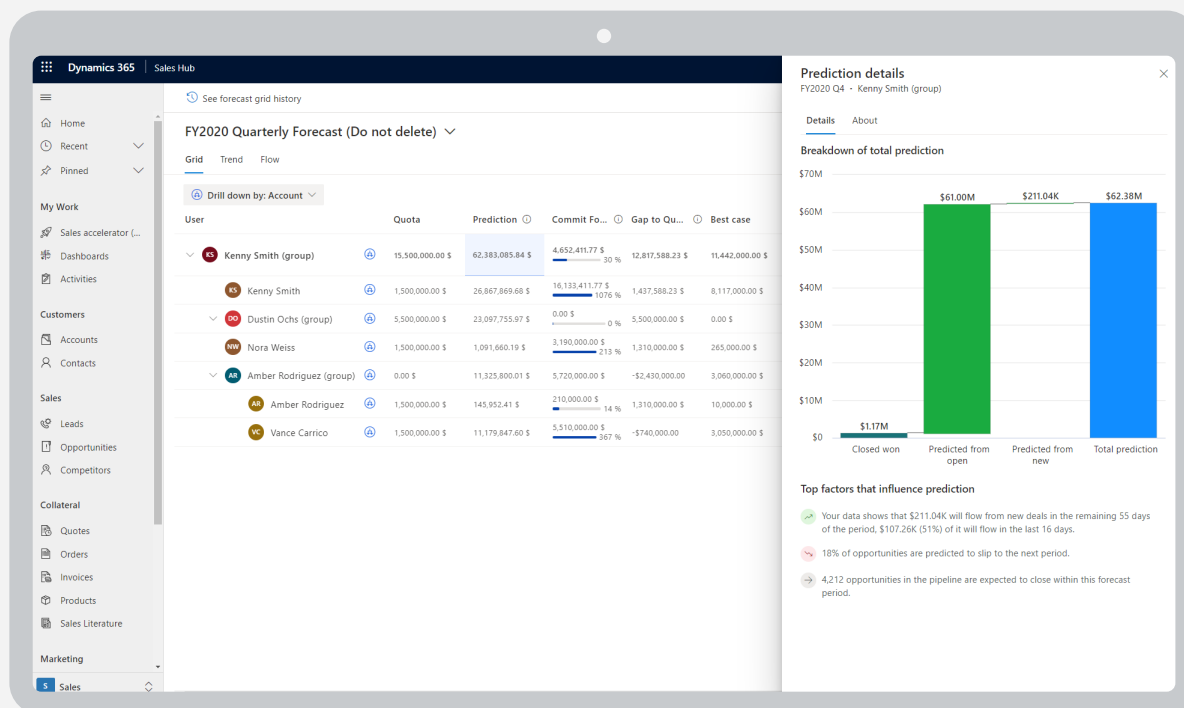


Az új ügyfelek megszerzése fontos a vállalkozás sikere szempontjából, azonban a meglévő ügyfélkapcsolatok fenntartása legalább olyan jelentőséggel bír. A Microsoft D365 for Sales megoldás az Ön rendelkezésére bocsátja azokat az eszközöket, amelyek segítségével a potenciális ügyfelekből valós ügyfelek válnak, nő az ügyfelekhez kapcsolódó forgalom és profit, továbbá javul az ügyfelek elégedettsége.

Ismerje meg, hogyan segítheti vállalkozását a Microsoft D365 for Sales a teljes értékesítési folyamat optimalizálásában és racionalizálásában – a lehetséges ügyfelek nyomon követésétől kezdve a megrendelések és ügyféladatok kezelésén át az értékesítést követő terméktámogatásig:

- több üzleti lehetőség átalakítása valós értékesítéssé;
- az összes értékesítéssel kapcsolatos szerződés kezelése;
- a folyamatos ügyfél-elégedettség fenntartása;
- szükség esetén az egyes értékesítési adatok és jelentések elérése.

A Microsoft Dynamics 365 for Sales segítségével üzleti tevékenységének legfontosabb részét akár egy mobilalkalmazásról is irányíthatja bárhonnan, bármikor.



Miért jó, ha van CRM?



Gyorsabb reagálás a piaci igényekre

Aki gyorsabban reagál általában előnyösebb pozícióba kerül. Ha könnyen hozzáférhetőek, és transzparens az ügyfelekről versenytársakról rendelkezésre álló információk, a reakcióidő rövidebb lesz.



Üzleti lehetőségek pontos ismerte

Az ügyfelek szokásainak ismerete, hatékonyabb kiszolgálást tesz lehetővé, ennek köszönhetően elégedettek lesznek.

Rögzített és mérhető az értékesítési, marketing és ügyfélszolgálati folyamat.

A rendszer követi az üzleti folyamatot. Egyrészt tudatossá válik a tevékenység, másrészt mérni lehet, melyik ügy hol tart a folyamatban.



Hatékonyabb kommunikáció

Az ügyfelekkel több csatornán is lehetőség van kommunikálni, és ők is képesek több csatornát használni amennyiben hozzáuk szeretnének eljutni.

A Microsoft Dynamics for Sales segítségével képesek vagyunk személyre szabott marketing üzeneteket eljuttatni az ügyfelekhez e-mailben, telefonon, mobil alkalmazáson, vagy akár a közösségi hálózatokon keresztül.



Átláthatóság

Nyomonkövethetők a változások a riport felületeken keresztül (árbevétel változás, kedvezmények mértéke, üzleti lehetőségek száma és státusza, terv/tény összehasonlítások)



Mobilitás

Bárhonnan, bármilyen platformról elérhető.

Mobileszközről, notebookról, PC-ről is hozzáférhetőek az információk.



Megalapozott döntéshozatal

Mindig van elég, naprakész információ egy üzleti döntéshez.



Automatizált

Nem szükséges az értékesítőt, marketingest, asszisztenst felhívni, ha pontos képet szeretne kapni az üzlet aktuális állapotáról, vagy esetleg csak szüksége van egy telefonszámmra.

A rendszerben rögzíthető minden ügyféllel kapcsolatos tevékenység, így akár onnan folytatható a beszélgetés, ahol egy másik kolléga abbahagyta.

A marketing és értékesítési kampányok automatizált futtatásának köszönhetően könnyebben informálhatók az ügyfelek a számukra releváns változásokról, eseményekről.

Miért a felhős verzió a nyerő?

Nem kell szoftverekbe, hardverekbe beruházni, nem kell rendszergazdát, fejlesztőt foglalkoztatni ezek üzemeltetéséhez. Nem szükséges hozzá speciális IT tudás. A szolgáltatást csak meg kell rendelni, majd egy egyszerű bejelentkezést követően használható a rendszer. A felhős rendszernek köszönhetően bármikor bárhol elérhetők az adatok, akár az autóból, vagy tárgyalás előtt közvetlenül a mobil eszközökről. A felhasználók köre szabadon bővíthető vagy csökkenthető.



Milyen területeket fed le a 365 for sales?

Megoldás az értékesítés számára!

Üzleti lehetőségek kezelése

Az értékesítési lehetőségek és tevékenységek nyomon követése az első kapcsolatfelvételtől az üzlet lezárásáig.

Kapcsolattartás az ügyfelekkel

Minden kulcsfontosságú ügyféladat egy helyen van tárolva, minden információ könnyen áttekinthető.

Szolgáltatáskezelés

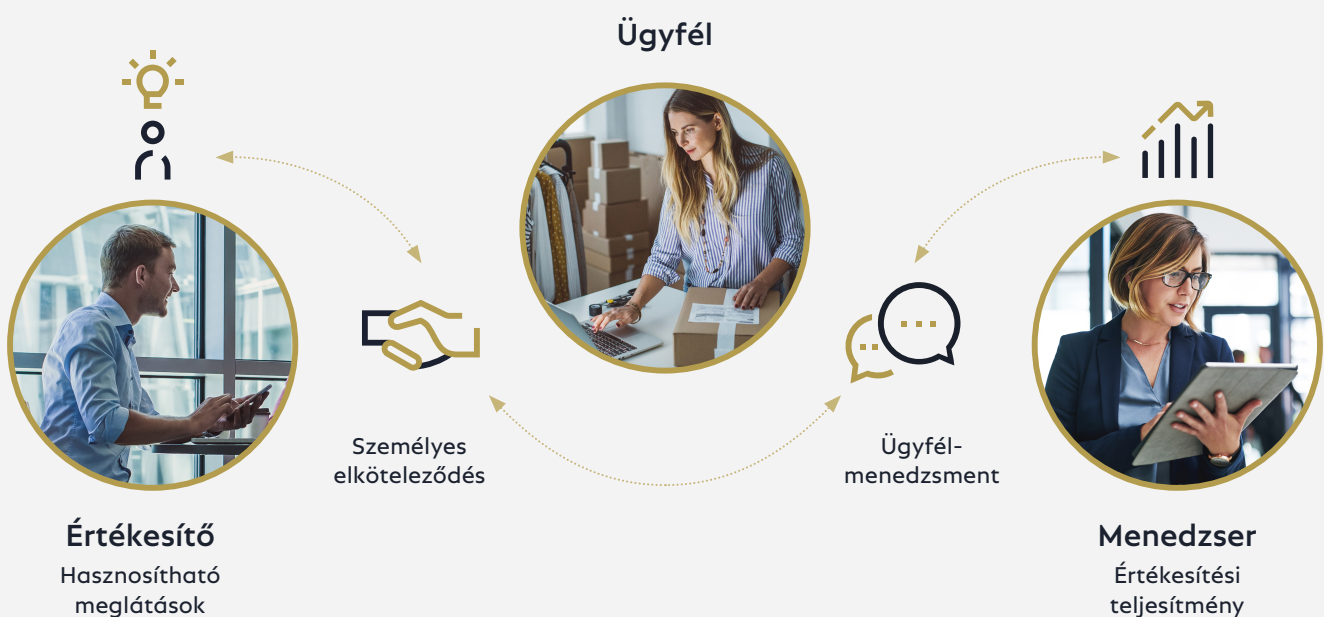
A garancia-és szolgáltatási szerződések hatékony kezelése; az ügyfélhívások gyors regisztrálása és megválaszolása.

O365 integráció

Az ügyfélkapcsolati adatok kezelése és karbantartása teljes Microsoft Outlook szinkronizációval.

Jelentés- és elemzőkészítés

Részletes beszámoló készítése az értékesítési folyamat minden területén, ideértve az értékesítési előrejelzéseket, a folyamatok nyomon követését jelentéssablonok használatával.



Üzleti előnyök

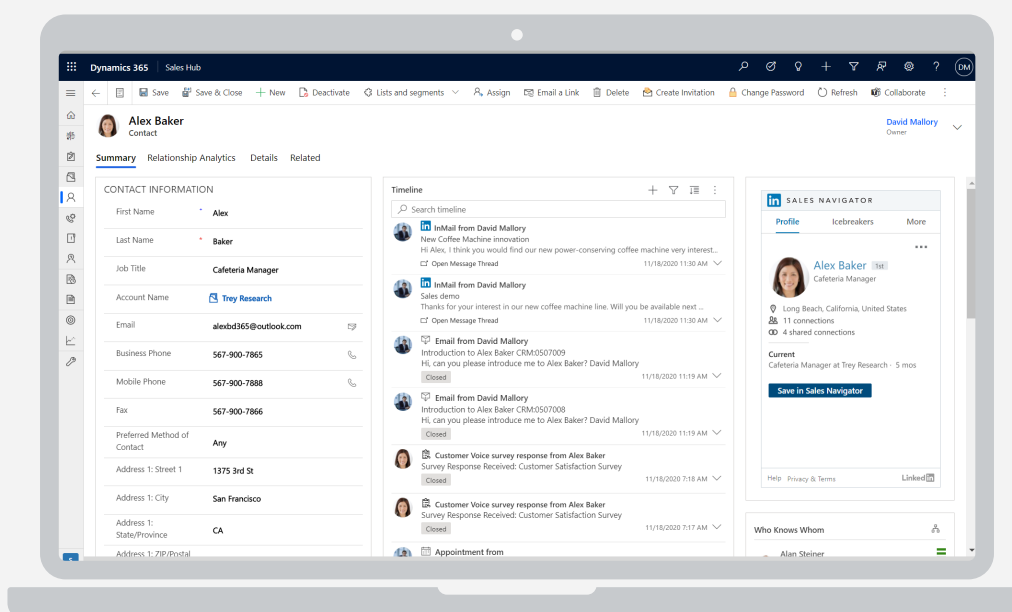
- Magasabb árbevétel realizálható a megfelelő termékek és szolgáltatások nyújtásának köszönhetően, amelynek alapja ügyfelek és igényeik teljes körű ismerete.
- Az értékesítés gyorsabbá és jövedelmezőbbé válik hatékony értékesítés-és üzleti lehetőségkezeléssel.
- Az ügyféligenyek alaposabb ismeretének és gyorsabb kezelésének köszönhetően nő az ügyfél-elégedettség.
- Jobb döntéshozatal az értékesítési folyamat minden szempontjára kiterjedő, időszerű és pontos adatok alapján.

A hatékonyság és a bevételek növelése

Intelligens iránymutatás	Az ügyfelekkel, értékesítési folyamatokkal kapcsolatos ismeretek egyszerűbben elsajátíthatók, így a képzésekre fordítandó idő csökkenthető. Az aktivitásközpontú folyamatokkal az értékesítők könnyebben és hatékonyabban elérhetik a kívánt eredményeket.
Egyszerűbb értékesítési munka	Az üzleti lehetőségek megszerzése és az üzlet megkötése közötti folyamat felgyorsítható. Használja például a már jól ismert Excelt és Outlookot a napi értékesítési tevékenységekhez. Nem kell kilépnie a különböző alkalmazásokból ahhoz, hogy átfogó információkat kapjon az értékesítések aktuális állapotáról.
Maradjon képben!	Ügyfél-, lead-, partneradatokhoz könnyen hozzáadhatók üzletileg értékes információk, könnyen építhetők kapcsolati háló.
Értékesítés bárhol, bármikor	Az útközbeni munkavégzés akár internet nélkül is megoldható a modern mobil alkalmazások segítségével. Ezek az applikációk feladatvégzési folyamatokkal, tartalomfüggő hírekkel, közösségi média használati adatokkal segítik a munkát.
Kapcsolattartás a partnerekkel új köntösben	A partnerekkel való kapcsolattartás erősíthető a kommunikációs tevékenységek, az üzleti lehetőségek és más érdekes információk megismertetésével.
Rövidebb onboarding folyamat	A jól kialakított és D365 for Sales-ben támogatott folyamatok és dokumentáció használatával az új értékesítők belépése és onboarding folyamatuk egyszerűbbé válik.
Hatékonyság növelése az értékesítésben	Az elérni kívánt értékesítési számok az adott célok beállításával, az eredmények felügyeletével, illetve időben küldött visszajelzések és coaching biztosításával könnyen elérhetők. A tervhez képest mérhetők az eltéréseket, a valós idejű analitikák alapján az eredmények objektíven értékelhetők, a korrekciós intézkedések könnyedén megtehetők.
Átláthatóság és háttérinformációk	Az adatok ténylegesen hasznosítható háttérinformációkká válnak az interaktív, mélyelemző funkciókat és a nyelvi beállításokat kínáló kezelőfelületeken keresztül.
Értékesítés-ösztönzés	Az értékesítők motivációja növelhető értékesítési versenyekkel. Egyedi, játékos megoldásokkal javítható az értékesítési teljesítmény. Javítsa az értékesítési teljesítményt, és tegyen mindenkit számon kérhetővé egy egyedi, játékos megoldással, amely az eredmények nagyfokú átláthatóságát is lehetővé teszi.

Lépjen magasabb szintre egy modern, jól alakítható platform alkalmazásával

Gyors alkalmazkodás	A D365 for Sales és a hozzá kapcsolódó applikációk a nem forráskód alapú, vizuális szerkesztőkkel könnyen a gyorsan változó piaci igényekhez igazíthatók.
Kiterjesztés és kapcsolatépítés	A Dynamics 365 alkalmazásaiban a külső rendszerekben működő folyamatok automatizálhatók, így biztosítható az egységes felhasználói élményt.
Biztos alapokon nyugvó beruházások	A Microsoft felhő alapú platformjaival csökkennek a költségek a globális infrastruktúra megoldások pedig egyszerűbbé válnak. Az adatok védelméről a Microsoft modern adatközpontjai gondoskodnak.
Az innováció előmozdítása	A Dynamics 365-be beépített üzleti intelligencia segítségével készíthetők el az elemzések, melyek hozzájárulhatnak az innovatív megoldások bevezetéséhez.
Tervezés és jelentéskészítés	A tervezési (területenként, értékesítőnként) megoldásokkal egyszerűsíthető az értékesítési munka. A rugalmas előre megtervezett kezelőfelületek segítik az értékesítőket és a vezetőket az adatokkal megalapozott döntéshozatalban. Az adatok mélyelemzési és a felhasználókat támogató, segítő funkciókkal érhetőek el.
Folyamat-optimalizálás az értékesítésben	Az automatizálási megoldások alkalmazásával az értékesítési tevékenység optimalizálható. A Dynamics 365 for Sales modulba beépített üzleti folyamatok segítségével a rendszer a sikeres üzlet szempontjából a legoptimálisabb teendőket ajánlja fel az értékesítőnek. A felhasználók munkáját segítik az iránymutatások, a tartalomfüggő súgók, melyek webes és mobiltelefonos alkalmazásokban is elérhetőek.
Értékesítők integrálása a csapatba és motiválása	Új értékesítők integrálása könnyebbé válik az interaktív súgó segítségével. A szórakoztató, megkapó, értékesítési csapatversenyek motiválhatják értékesítőit.

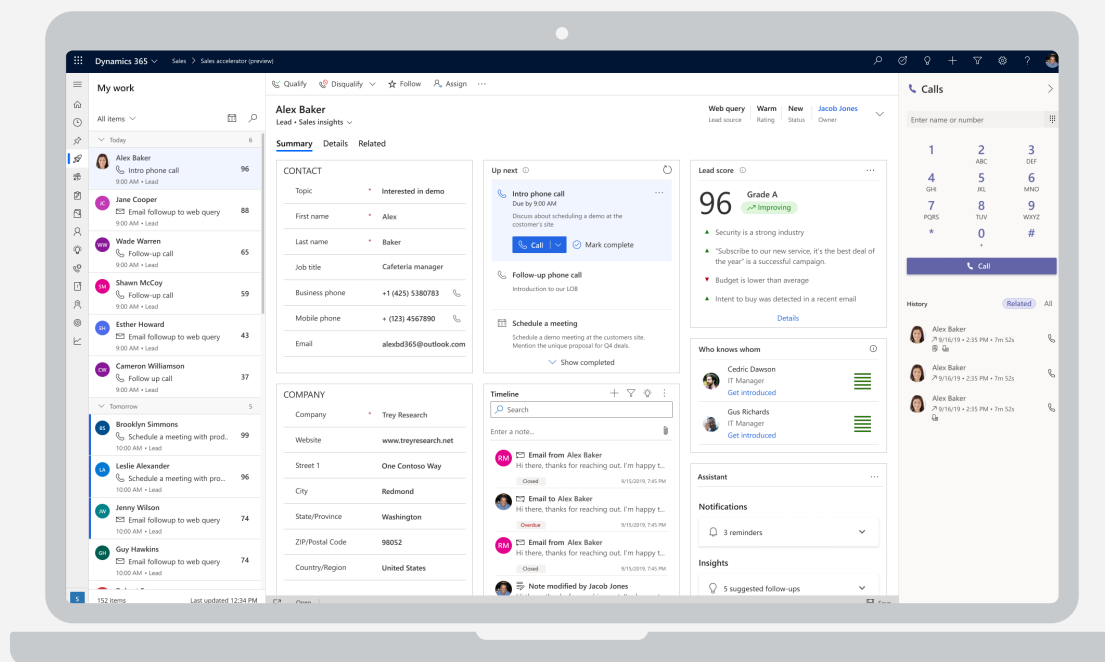


Mit nyer az értékesítési vezető a Dynamics 365 for Sales-el?

- Az értékesítéssel kapcsolatos adatok (ügyek száma, értéke, állapota...stb.) tetszőleges bontásban elérhetők bárhol, bármikor. (termék, időszak, értékesítő, iparág, hely, stb.) A adatok és az előrejelzések egy gombnyomásra rendelkezésre állnak.
- A tevékenységek valós idejű monitorozása alapján akár azonnal lehetőség van beavatkozni.
- A cég üzleti logikájára épített Excel alapú riport sablonok kialakítása.

Mit nyer az értékesítő a Dynamics 365 for Sales-el?

- Az értékesítési folyamatok a rendszerben leképezhetők. Tervezhetők a következő lépések a pontos üzleti folyamatoknak köszönhetően.
- Ügyfelek, potenciális ügyfelek kezelése bárhol, bármilyen eszközről. (telefon, tablet, számítógép)
- Az adminisztráció csökkenthető. A D365 for Sales integrált az Office 365-tel, (Word, Excel, SharePoint, Teams, stb.) melynek köszönhetően a munkavégzés kényelmesebbé válik:
- A rendszer használatával a dokumentumok tárolhatók, közvetlenül az üzleti lehetőségekhez rendelhetők, így az adott jogosultsági szinteknek megfelelően mindenki hozzáfér az üzleti lehetőségekhez tartozó információkhoz.
- Az értékesítési adatok megnyithatók akár Excel formátumban, módosíthatók, anélkül, hogy kilépne a Dynamics 365 for Salesből.
- A korábbi tevékenységek alapján a rendszer beépített asszisztense ajánlásokat tesz a hatékonyabb munkavégzés érdekében. Például: ha van egy következő héten lezárandó üzleti lehetőség akkor az asszisztens automatikusan emlékeztetőt küld a kapcsolatfelvétel esedékességéről.
- Az összes értékesítéshez kapcsolódó tevékenység (találkozó, telefonhívások, marketing kampányok, ügyfélszolgálati tevékenységek) megtalálható a rendszerben így mindig megfelelő mennyiségű információ áll rendelkezésre az ügyfél előéletéről.



Kinek érdemes a Dynamics 365 for Salest használni?

Azoknak mindenképpen, akik:

- ügyfelekkel foglalkoznak
- ahol több munkatárs is kapcsolatban áll az ügyfelekkel
- szeretnék kiküszöbölni a kollégák szabadságolása, hiányzása, netán felmondása miatt kialakuló információáramlási problémákat
- pontosabban szeretnék látni várható bevételeiket
- szeretnék naprakészen látni értékesítő munkatársaik tevékenységét és teljesítményét
- fontos számukra az ügyfelek megtartása és tartós elégedettsége, lojalitása
- szeretnék megakadályozni ügyfelek lemorzsolódását
- szeretnék hatékonyan lebonyolítani marketing-kampányaikat

CRM hatása a szervezetre

A CRM-rendszer bevezetésének lesznek pozitív hatásai, és pedig:

- lehetőséget ad a belső vállalati folyamatok finomhangolására
- a rendelkezésre álló minőségi ügyféladat mennyiség nőni kezd
- az ügyfélkommunikáció hatékonysága javul
- az adatminőség egyenszilárdságú lesz

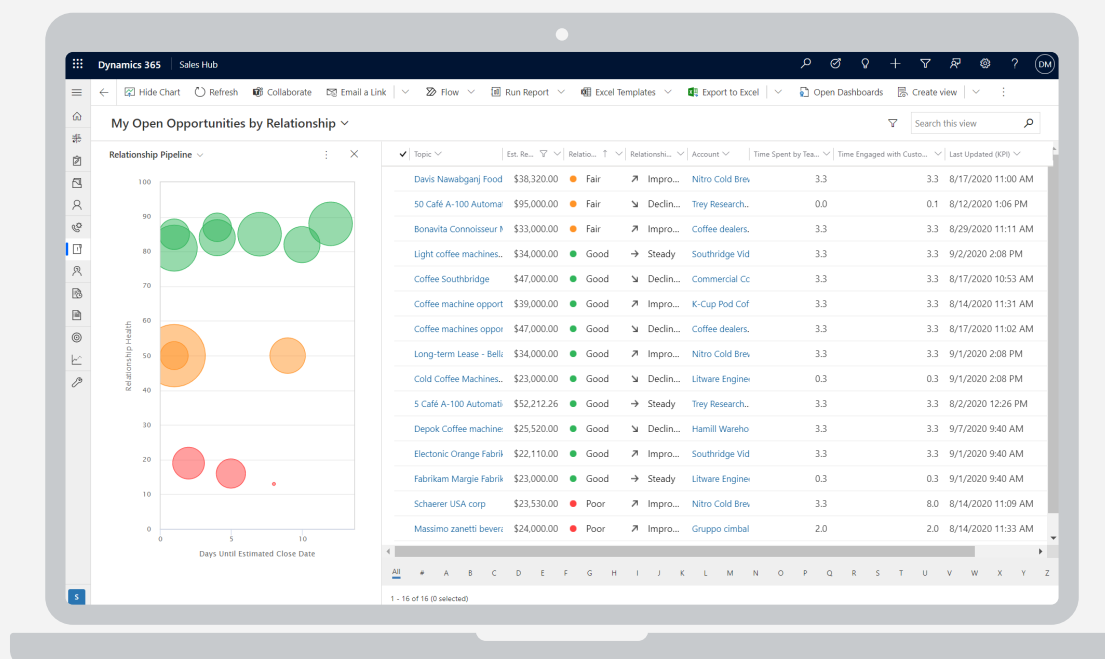
A marketing tevékenységek áttekintése és automatizálása

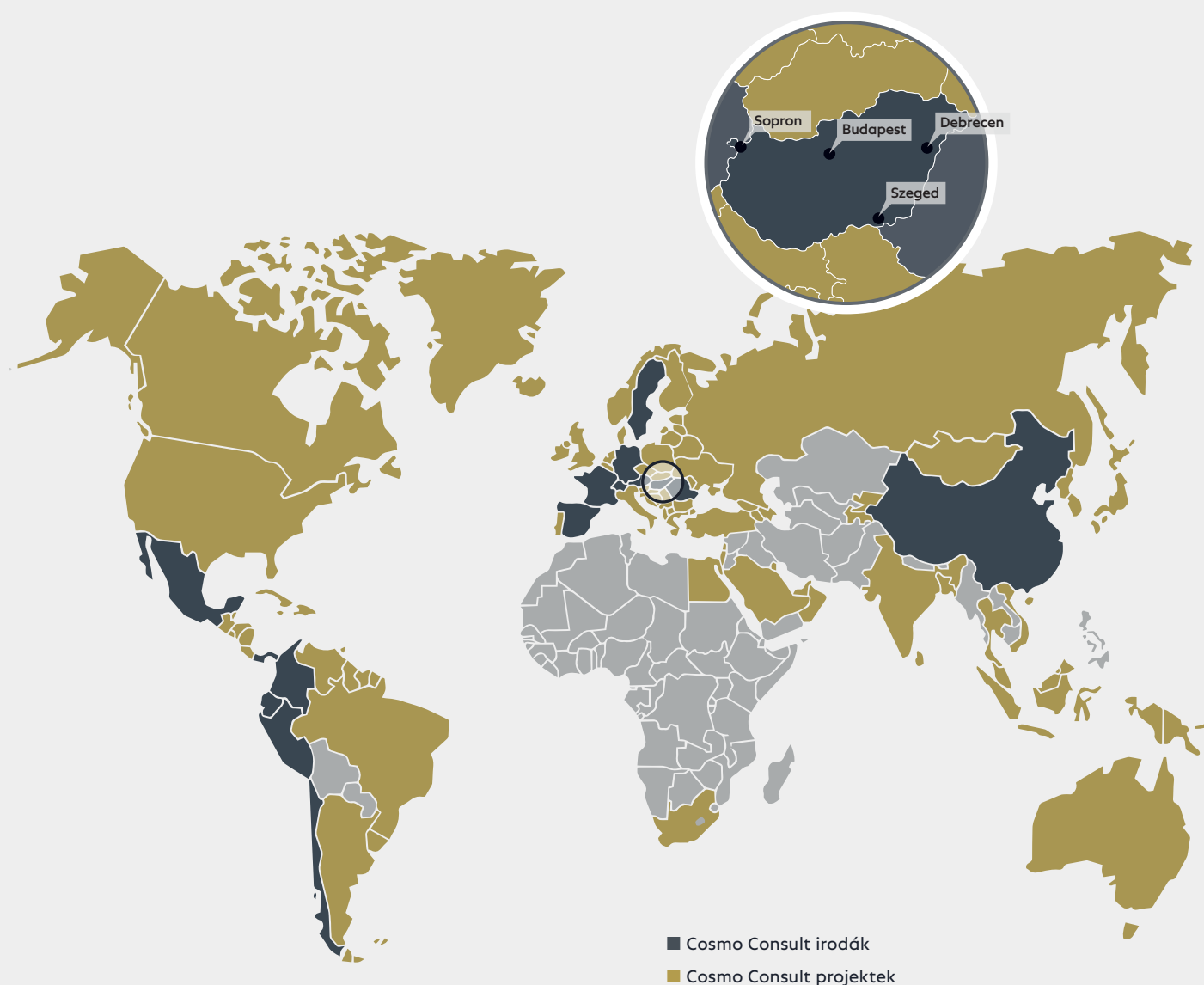
A Microsoft Dynamics 365 for Sales segítségével az értékesítési ciklusok nyomon követhetők és alakíthatók. Adott vásárlói szokással rendelkező ügyfelek részére lehetőség van célzott értékesítési akciók lebonyolítására.

Az ügyfélkapcsolati munka az adminisztrációs terhek csökkentésével hatékonyra és átláthatóvá tehető. A Microsoft Dynamics 365 for Sales

és a Outlook között automatikusan frissíthetők az ügyfelekhez és kapcsolattartókhoz tartozó információk. A D365 for Sales könnyen integrálható marketing automation szoftverekkel, cégnyilván-tartó adatbázisokkal.

A sikeres és pontos tervezés javítja a marketingakciók hatékonyságát, és megteremti a kampányok értékesítési eredményeinek mérési lehetőségét.





A COSMO CONSULT-ról

Hiszünk azokban a vállalatokban, akik diktálni akarják a piac változásait, nem félnek kockázatot vállalni és az ügyfeleiket helyezik középpontba. Szerteágazó ügyfélkörünk közös jellemzője, hogy mindegyikükre illenek a fenti tulajdonságok és mindannyian a legmagasabb minőség előállítására törekednek. A COSMO CONSULT ehhez biztosítja a Microsoft legújabb technológiai innovációit és a több évtizedes szakmai tapasztalatát.

COSMO CONSULT Kft.

contact.hu@cosmoconsult.com
+36 1 899 9000

Budapest • 1118 Budapest, Rétköz utca 5.
Debrecen • 4025 Debrecen, Barna utca 23.
Sopron • 9400 Sopron, Kőszegi út 5/B
Szeged • 6721 Szeged, Teleki u. 16.

www.cosmoconsult.hu

COSMO CONSULT Kft.

Budapest • 1118 Budapest, Rétköz utca 5.

contact.hu@cosmoconsult.com

+36 1 899 9000

www.cosmoconsult.hu

Budapest • Debrecen • Sopron • Szeged

Austria • Chile • China • Columbia • Ecuador • France

Germany • Hungary • Mexico • Panama • Peru • Romania

Spain • Sweden • Switzerland