



Microsoft Dynamics CRM

Date più valore alle iniziative di marketing

Le iniziative di marketing della vostra impresa possono avere i risultati attesi grazie alla facilità d'uso della soluzione Microsoft Dynamics® CRM. Userete strumenti di segmentazione flessibili, funzionalità intuitive per la gestione delle campagne, workflow efficaci e analisi mirate per migliorare i risultati delle vostre azioni di marketing.

Scegliete il Business Dynamics

Persone: più autonomia

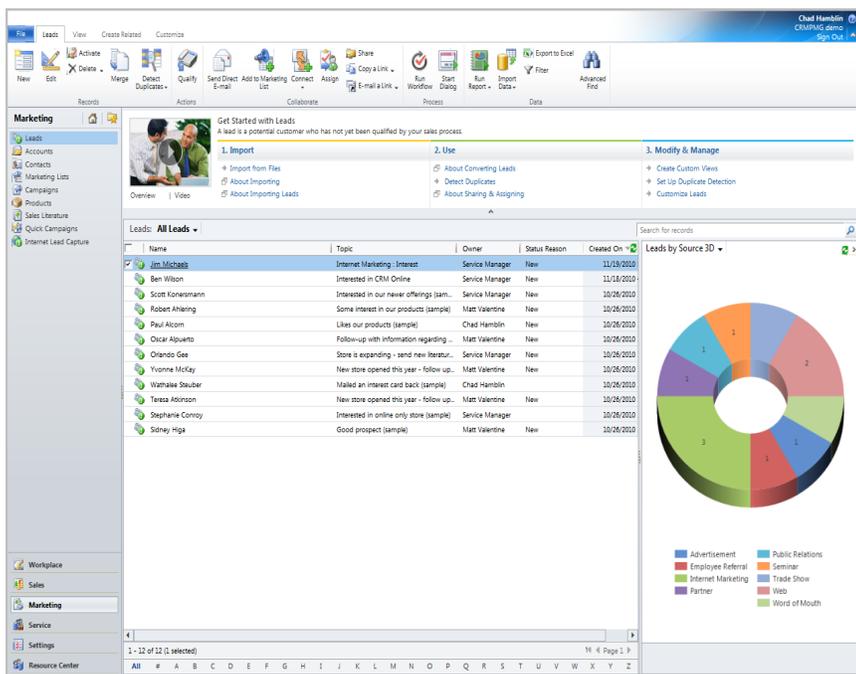
Offrite al team di marketing una soluzione CRM su misura. L'integrazione nativa con gli altri strumenti di produttività individuale Microsoft® riduce il tempo dedicato alle attività di routine e lascia più tempo alle attività principali migliorandone l'efficacia.

Processi: più efficienza

I processi automatizzati assicurano un follow-up coerente e una maggiore sinergia con le vendite. Grazie a solide funzionalità di gestione del workflow e a processi guidati, Microsoft Dynamics CRM aiuta l'organizzazione a gestire l'intero ciclo delle opportunità, a semplificare le procedure di approvazione e le attività di marketing correlate.

Target: più focalizzazione

Microsoft Dynamics CRM permette di definire in modo appropriato il target dei potenziali clienti e creare programmi di marketing e comunicazione specifici. Grazie a una visione a 360 gradi sui clienti, a strumenti di segmentazione e analisi, Microsoft Dynamics CRM consente di creare l'offerta giusta per ogni specifico cliente.



Aumentate la generazione dei lead e migliorate la visualizzazione delle principali metriche con funzionalità specifiche per la loro completa gestione e la visualizzazione dei dati contestuale.

"Grazie a Microsoft Dynamics CRM siamo riusciti a migliorare sensibilmente la segmentazione, a produrre un marketing più mirato, a pianificare le nostre campagne e ad aumentare in modo significativo il nostro tasso di conversione dei lead."

CHRIS COOK
Director of Database Marketing
Portland Trail Blazers



"Grazie a Microsoft Dynamics CRM, siamo certi che nessun cliente potenziale venga trascurato. Inoltre un marketing più efficiente e mirato ci offre strumenti per migliorare la fedeltà dei clienti per e instaurare relazioni a lungo termine."

NIKOS PAPAGAPITOS
Manager of Technological
Development and Special Projects
Travel Dynamics International



Travel Dynamics International
Excellence in Small-Ship Cruising Since 1969

"Grazie a Microsoft Dynamics CRM siamo riusciti a far corrispondere le vendite al numero dei lead con una rapidità maggiore del 25% e a presentare rapporti sui risultati delle campagne e del ROI in tempo reale."

JOHN JOHNSTON
Marketing Manager
Volvo



FAMILIAR: MARKETING NATURALE E PERSONALIZZATO

Integrazione nativa con Outlook: più efficienza con la gestione centralizzata su Microsoft Outlook® dei messaggi di posta elettronica, degli appuntamenti, delle attività, dei contatti e delle informazioni sui clienti.

Migliore gestione dei dati: processi accelerati di importazione di dati puliti e di qualità

Produttività di Microsoft Office®: aumento della produttività grazie alle molteplici funzionalità incorporate in Microsoft Office come l'importazione e l'esportazione dei dati in Excel®, la possibilità di filtrarli in tempo reale.

Segmentazione mirata: identificazione mirata dei target grazie ad efficaci strumenti di segmentazione e regole di formattazione condizionale.

Mini campagne: creazione rapida di campagne immediate grazie ai modelli predefiniti e alla specifica funzione Mini-campagna.

Comunicazioni semplificate: semplificazione delle comunicazioni con la funzionalità integrata di stampa unione, i modelli di posta elettronica e la conversione one-click dei messaggi di posta elettronica in casi.

INTELLIGENT: INFORMAZIONI EFFICACI

Gestione del ciclo di vita della campagna: definizione e monitoraggio dei costi della campagna, dei ruoli, delle attività e del materiale informativo correlato.

Gestione efficace dei lead: monitoraggio dei lead da parte di tutta l'organizzazione e focus sui clienti potenziali indirizzati immediatamente verso le risorse migliori.

Processi ottimizzati: semplificazione nella qualificazione dei lead, delle approvazioni dei bilanci e delle azioni di follow-up con workflow flessibili e finestre di dialogo guidato.

Strumenti completi per l'analisi della redemption: esecuzione delle campagne closed-loop, monitoraggio semplificato della redemption e conversione one-click dei lead in opportunità.

Informazioni in tempo reale: monitoraggio degli indicatori di performance (KPI) e miglioramento della formulazione del ritorno sull'investimento con dashboard in tempo reale, report predefiniti e visualizzazione dei dati contestuale.

Gestione completa degli obiettivi: obiettivi principali immediatamente individuati come la generazione dei lead, la loro conversione e le percentuali di risposta in base a obiettivi predefiniti per acquisire maggiori informazioni.

CONNECTED: MARKETING INTEGRATO E COLLABORATIVO

Permission Marketing: ottimizzazione delle iniziative di permission marketing attraverso il monitoraggio automatico delle preferenze di inclusione ed esclusione e la funzionalità Internet Lead Capture.

Connessioni dettagliate: individuazione di nuovi lead e identificazione degli influenzatori per comprendere meglio le tendenze grazie al Social Connector.

Gestione di documenti centralizzata: funzione specifica per la creazione dei piani di marketing, del materiale informativo della campagna e degli altri documenti.

Collaborazione migliorata: collaborazione all'interno del team grazie alla migliore integrazione fra le singole attività.

Perfetta gestione degli eventi: più efficienza nel gestire eventi e rilevare in modo facile i dati dei partecipanti con funzionalità integrate di gestione degli eventi.

Produttività mobile: accesso alle informazioni sulle campagne, ai costi del marketing e ad altre informazioni con qualsiasi dispositivo mobile con accesso Web.

INIZIATE ADESSO

Provate Microsoft Dynamics CRM:

<http://crm.dynamics.com>

Esplorate Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

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