



Microsoft Dynamics CRM

Date forza alle vendite

Dedicate più tempo alle vendite e meno alle attività di routine grazie alle familiari funzionalità di vendita della soluzione Microsoft Dynamics® CRM. Sfruttate le funzionalità integrate di Microsoft® Office®, il controllo completo della catena del valore, dei processi di vendita guidati e delle analisi mirate per ottimizzare le iniziative commerciali.

Scegliete il Business Dynamics

Persone: più tempo per le vendite

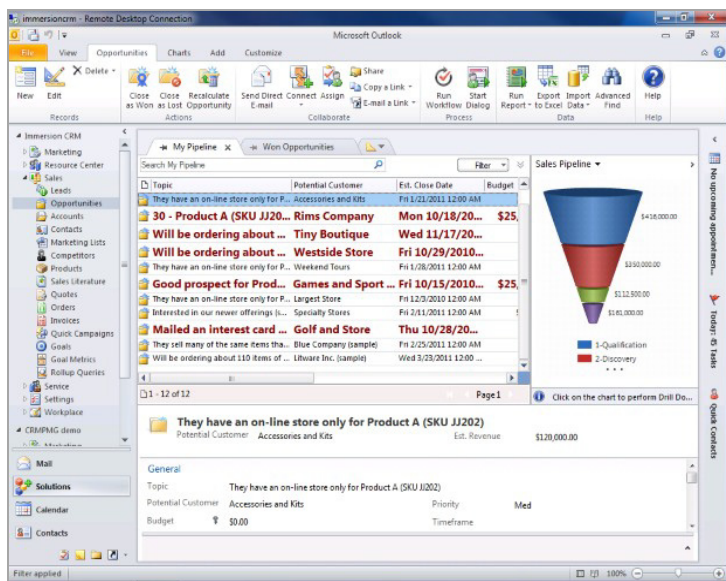
Dotatevi di una soluzione CRM semplice e familiare per migliorare la qualità del vostro lavoro. Grazie al client nativo Microsoft Outlook®, alle funzionalità Microsoft Office integrate, alla visualizzazione dei dati contestuali e all'accesso tramite dispositivo mobile, Microsoft Dynamics CRM riduce al minimo il tempo dedicato alle attività di routine aumentando quello dedicato alle vendite.

Processi: più efficienza

Semplificate i processi di approvazione, automatizzate le attività manuali e applicate le best practice nella vostra organizzazione. Grazie ai workflow flessibili, ai dialoghi di vendita guidati e al monitoraggio ottimizzato degli obiettivi, Microsoft Dynamics CRM aiuta la vostra organizzazione a implementare in modo coerente le best practice e a semplificare i processi di vendita.

Ecosistema: più ottimizzazione

Le interazioni significative con i clienti e i partner portano nuove opportunità. Grazie ad una visione a 360 gradi sui clienti, ad analisi significative che permettono il monitoraggio completo dei lead e delle opportunità, Microsoft Dynamics CRM aiuta il vostro personale di vendita a concentrarsi su opportunità, prodotti e clienti più importanti.



Aiutate i venditori a risparmiare tempo nella ricerca di informazioni e a investirlo in modo proficuo con funzionalità mirate di visualizzazione dei dati e con un'esperienza utente familiare grazie all'integrazione nativa con Microsoft Outlook.

"Grazie alla facilità d'uso e alla flessibilità di Microsoft Dynamics CRM, siamo riusciti a ridurre il costo delle vendite del 3% in soli tre mesi e ad aumentare la produttività del personale di vendita del 15%-20%, ottenendo maggiori margini di profitto e ottimizzando i processi end-to-end".

RON PARTRIDGE
Group VP of Global Sales and Marketing
Panduit



"I nostri direttori commerciali possono incontrarsi con i rappresentanti nel proprio ufficio o altrove, con un semplice click, ottenere un report completo sui lead che gli sono stati inviati, su ciò che è stato verificato e su ciò che non lo è ancora stato"

RANDY NIEDERER
Direttore Marketing
Unico



"Grazie al client nativo Outlook e alle funzionalità di Microsoft Dynamics CRM, siamo riusciti a incrementare l'uso da parte degli utenti del 90%, ad aumentare il tempo dedicato alle vendite del 15% e a ottenere il 200% in più nelle opportunità di cross-selling".

BART HERMANS
Project Leader CRM
ISS Belgium



FAMILIAR: STRUMENTI DI VENDITA INTUITIVI E PERSONALIZZATI

Controllo della visibilità dell'intera catena del valore: tracking delle interazioni, delle offerte e degli ordini in tutte le fasi del ciclo di vendita.

Integrazione nativa con Outlook: gestione centralizzata dei messaggi di posta elettronica, appuntamenti, attività, contatti e informazioni sui clienti direttamente da Microsoft Outlook.

Gestione dei clienti gestione delle preferenze e delle esigenze dei clienti grazie a una visione a 360 gradi sul cliente e a strumenti di segmentazione facili da usare.

Produttività di Microsoft Office: più vantaggi in termini di efficienza grazie alle funzionalità inserite in Microsoft Office come l'importazione/esportazione di Excel®, stampa unione integrata e barre multifunzione contestuali.

Filtro intuitivo: accesso rapido ai preferiti grazie agli elenchi degli elementi usati di recente e al filtro dei dati in tempo reale.

Accesso ai dati: accesso ai dati importanti sulle vendite solo agli utenti da voi identificati grazie ai moduli role based, alle visualizzazioni personalizzate e alla sicurezza a livello di campo.

INTELLIGENT: INFORMAZIONI UTILI E PRATICHE

Gestione mirata dei lead: gestione semplificata e intuitiva dei lead.

Vendita più efficace: definizione di prodotti e prezzi, monitoraggio di opportunità e dati della concorrenza, creazione istantanea di preventivi con le funzionalità di gestione delle opportunità.

Finestre di dialogo di guida: migliore efficacia, aumento del tasso di conversione e gestione mirata delle opportunità di cross-sell e up-sell con finestre di dialogo guidato e testi mirati per le attività di teleselling.

Analisi utili: visualizzazione degli indicatori di prestazioni chiave (KPI) con dashboard in real time e focus sui dati principali grazie all'analisi drill-down.

Gestione degli obiettivi ottimizzata: definizione e monitoraggio istantaneo degli obiettivi di vendita a livello individuale, territoriale, di team e di organizzazione grazie a funzionalità intuitive di gestione degli obiettivi.

Previsioni in tempo reale: monitoraggio dello stato delle prestazioni di vendita e migliore pianificazione finanziaria con previsioni di vendita in tempo reale e report sulla pipeline.

Auditing completo: migliore visibilità del ciclo di vendita e identificazione delle aree di miglioramento.

CONNECTED: TEAM DI VENDITA UNITO E COLLABORATIVO

Connessioni dettagliate: identificazione di nuove opportunità e monitoraggio degli influenzatori nel processo di vendita con il Social Connector.

Vendita in team migliorata: migliore collaborazione interna nel team di vendita grazie alla gestione dei preferiti e agli strumenti di comunicazione in tempo reale.

Gestione di documenti centralizzata: gestione ottimizzata di offerte, proposte, ordini, fatture e altri documenti di vendita grazie alla gestione completa dei documenti.

Mobilità: interazione con i clienti, gestione della pipeline di vendita, possibilità di lavorare offline e in mobilità con qualsiasi dispositivo mobile con accesso Web.

Processi coerenti: attività di follow-up automatizzate, applicazione delle best practice in tutta l'organizzazione di vendita grazie a workflow flessibili.

Soluzioni per portali: collaborazione vincente con partner e clienti attraverso le semplici soluzioni per portali Microsoft Dynamics CRM.

INIZIATE OGGI STESSO

Provate Microsoft Dynamics CRM:

<http://crm.dynamics.com>

Esplorate Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

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