

Dynamics 365 for Sales - Повече възможности за доволни клиенти



Фокусирате ли се
върху правилните
клиентие?

Как можете да
взимодествате
по-добре с
потенциалните
клиенти?

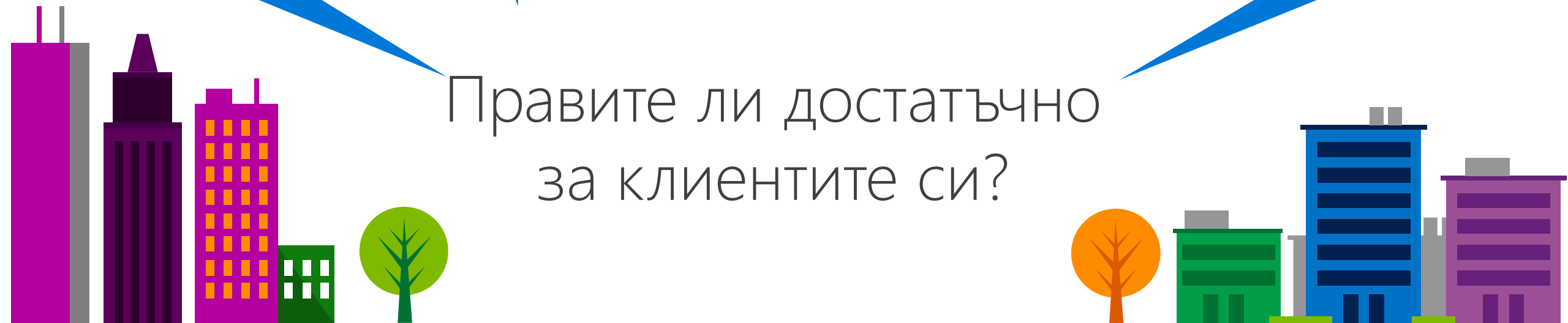
Познавате ли
клиентите си по-
добре, отколкото
конкурентите ви
познават своите?

Кои са най-
печелившите ви
клиенти?

Как търговците
ви могат да
постигат повече?

Откъде ще дойде
следващата
голяма
възможност?

Правите ли достатъчно
за клиентите си?



Защо това е важно и за по-малките компании?

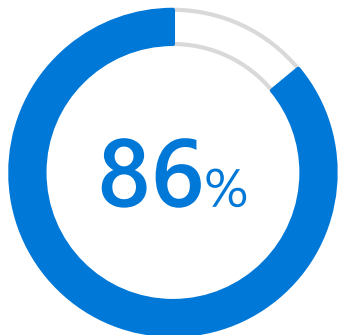
Защот о преживяванет о на клиент ит е е по-важно от всякога!

→ То ви отличава от другите

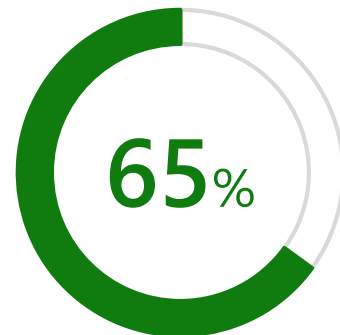
→ Така печелите нови клиенти

→ Така развивате бизнеса си

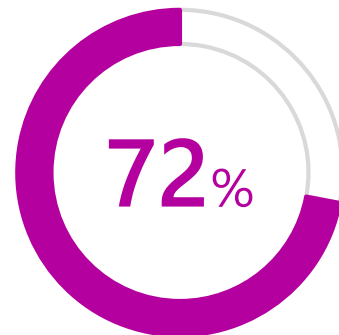
...в един все по-свързан свят,
репутацията ви е по-важно от
всякога.



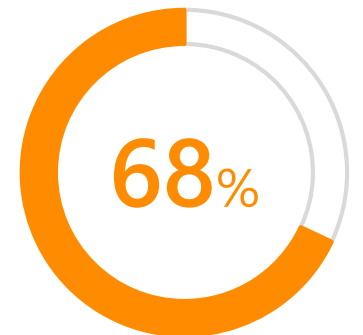
от клиентите биха
платили повече за по-
добро обслужване



от клиентите са сменили
марката, заради лошо
обслужване



от всички интернет
потребители са активни
в социалните мрежи



от интернет потребителите
се доверяват на мнения
публикувани онлайн

Ами ако можехте лесно да управлявате потенциалните сделки като продължение на познатите инструменти като Office 365?



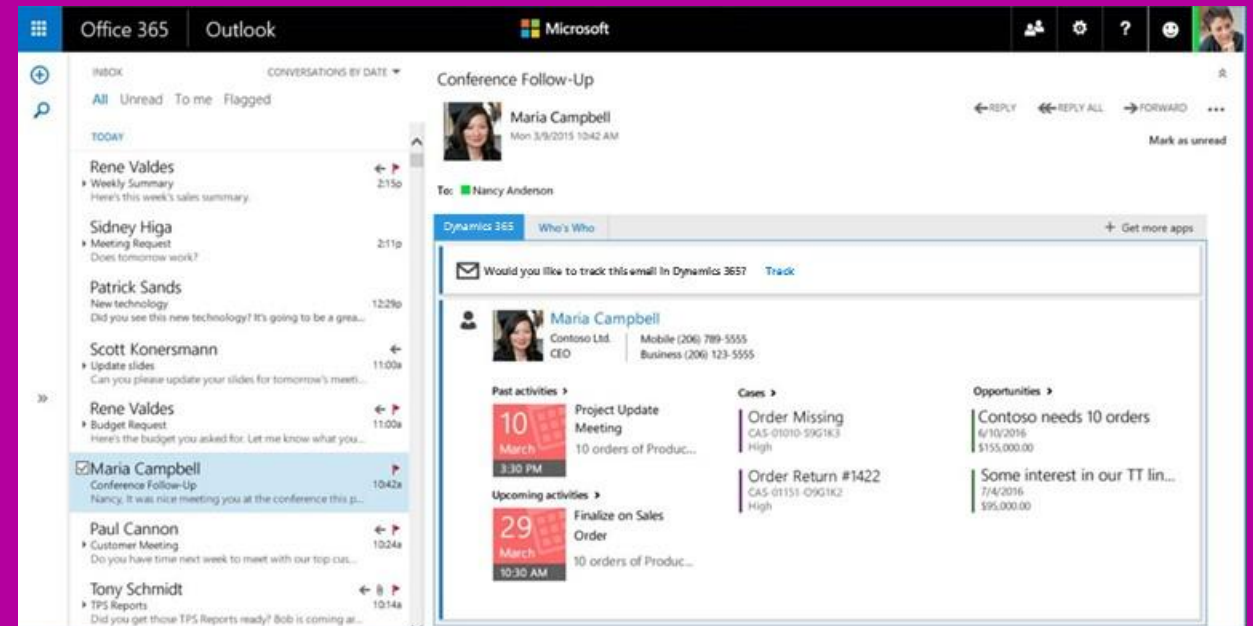
Отличете се с предоставянето на изключително клиентско преживяване



Фокусирайте усилията си върху потенциални сделки с най-добрия дългосрочен потенциал



По-ефективни търговски екипи и повече сключени сделки



Microsoft Dynamics 365 for Sales



Opportunity
Management



Лесно е за хората в компанията ви да откриват информацията, за да предоставят изключително обслужване



Mobile
Productivity



Търговският екип може да върши работата си от всяко едно място и от всяко устройство



Business
Insight



Цялостен поглед върху дейностите и резултатите за по-информирани решения

Предизвикателство

Всеки от търговския екип трябва да има лесен достъп до детайлна и актуална информация за клиента – на едно място.

Решение:

Всеки търговец лесно да достъпва детайлна и вярна информация за клиентите.



С Dynamics 365 и Office 365, търговците достъпват информация чрез приложения, които познават



Разполагат с цялата информация за клиента на едно място



Градят доверие, като предлагат персонализирана услуга на клиентите

The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 interface for an Opportunity. The main title is "Expressed interest in A. Datum X line of cameras". Key details include: "Est. Close Date: 9/21/2014", "Est. Revenue: \$447,000.00", and "Status: In Progress". The opportunity is managed by "Veronica".

The interface is divided into several sections:

- Summary:** Provides a high-level overview of the opportunity, including the topic, contact (Alex Wu), account (Northwind Traders), and budget amount (\$500,000.00).
- System Posts:** A list of activities related to the opportunity, such as "Add upgrade for Northwind Traders" and "Send list of digital cameras".
- Stakeholders:** A list of individuals involved in the opportunity, including Alex Wu (Stakeholder) and Mike Campbell (Decision Maker).
- Sales Team:** A list of sales team members, including Alex Wu (Account Manager).
- Completed:** A list of completed activities.

Решение:

Комуникацията с клиентите става част от ежедневните търговски дейности.



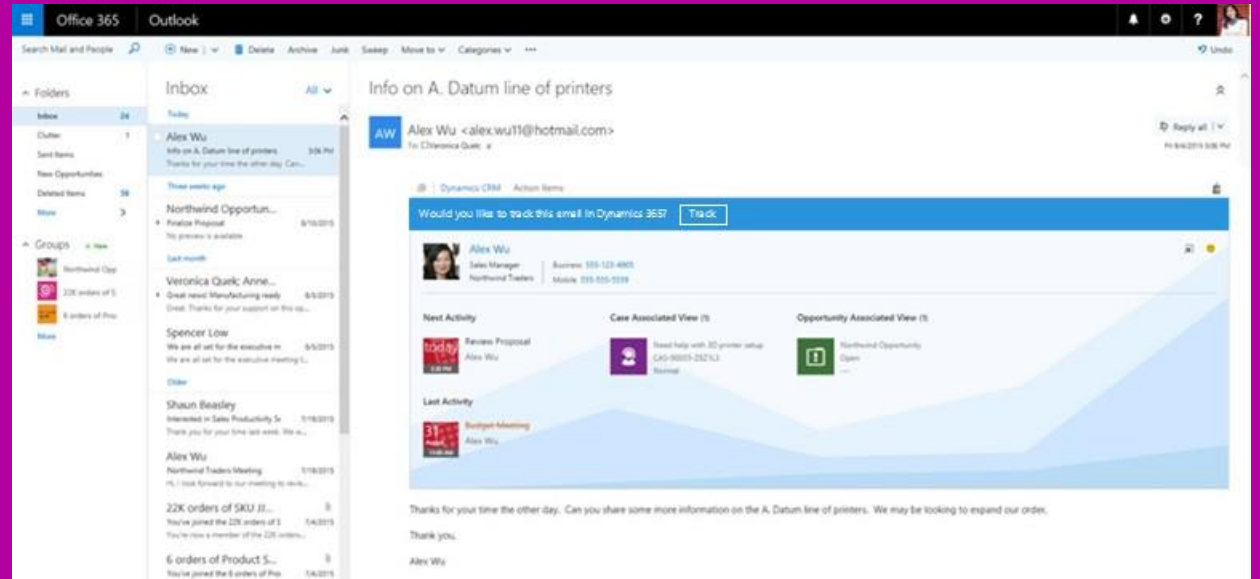
Преглеждате информация за клиента, планирате деня и се свързвате с клиента



Използвате Outlook и Dynamics 365 заедно за планиране и проследяване на задачи и за изпращане на мейли



Ангажирате вниманието на клиентите в реално време с онлайн срещи в Skype for Business





Предизвикателство

Служителите са все по-мобилни. Търговците имат нужда от инструменти, които им позволяват да работят от различни места, в офиса, у дома или на път.

Решение:



Mobile Productivity

Лесно намиране на информация за клиента, от ВСЯКО МЯСТО И ОТ ВСЯКО УСТРОЙСТВО.



С Dynamics 365 for Sales на мобилно устройство, търговците могат да достъпват актуални данни за клиента



Работа и през таблет и смартфон



Актуализиране на информацията в реално време



Решение:



Mobile Productivity

Ефективни търговски екипи, повече време за дейности за клиентите.



Целенасочени и процеси, които правят търговците по-ефективни



Автоматизиране на задачи, повече време за дейности с клиентите



Лесно въвеждане и обучение на нови служители

The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 CRM interface for a sales opportunity. The top navigation bar includes 'Microsoft Dynamics 365', a menu icon, 'Sales', 'Opportunities', and the specific opportunity name 'Tile roof design and...'. Below the navigation bar, there are action buttons: '+ NEW', 'CLOSE AS WON', 'CLOSE AS LOST', 'RECALCULATE OPPORTUN...', 'ASSIGN', 'EMAIL A LINK', and 'DELETE'. The main content area shows the opportunity name 'Tile roof design and installation' with an 'Est. Close Date' of '8/28/2015'. A progress bar indicates the current stage is 'Develop (Active)', with previous stages 'Qualify' and 'Propose'. Below the progress bar, there are two columns of data:

| | | | | | |
|----------------------|----------------|---------------------------|--------------|-------------------|---------------|
| ✓ Identify Contact | Eva Corets | ✓ Estimated Budget | \$250,000.00 | ✓ Capture Summary | This is an op |
| ✓ Identify Account | Fabrikam, Inc. | ✓ Purchase Process | Committee | | |
| ✓ Purchase Timeframe | This Quarter | ✓ Identify Decision Maker | completed | | |



Предизвикателство

Бизнес лидерите имат нужда от бърз достъп до определени резултати. Трябва да знаят какво работи и какво- за да вземат бързи решения, както и необходимите действия, за да са сигурни в изпълнението на целите.

Решение:

Резултатите в реално време.



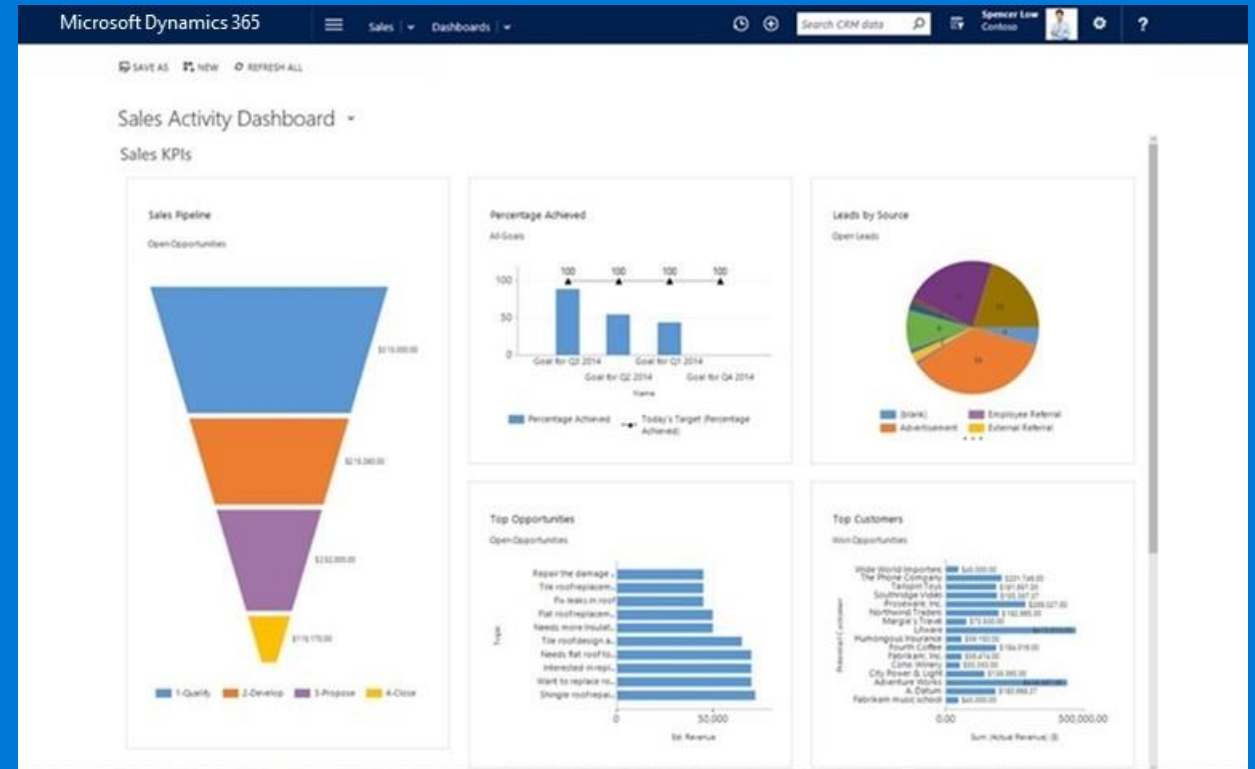
Интерактивни отчети и екрани , които да разкрият резултатите в реално време



Навременни решения и действия в проблемните зони на продажби



Коригиращи действия, които да гарантират постигането на целите



Решение:



Business Insight

Нови тенденции и скрити възможности.



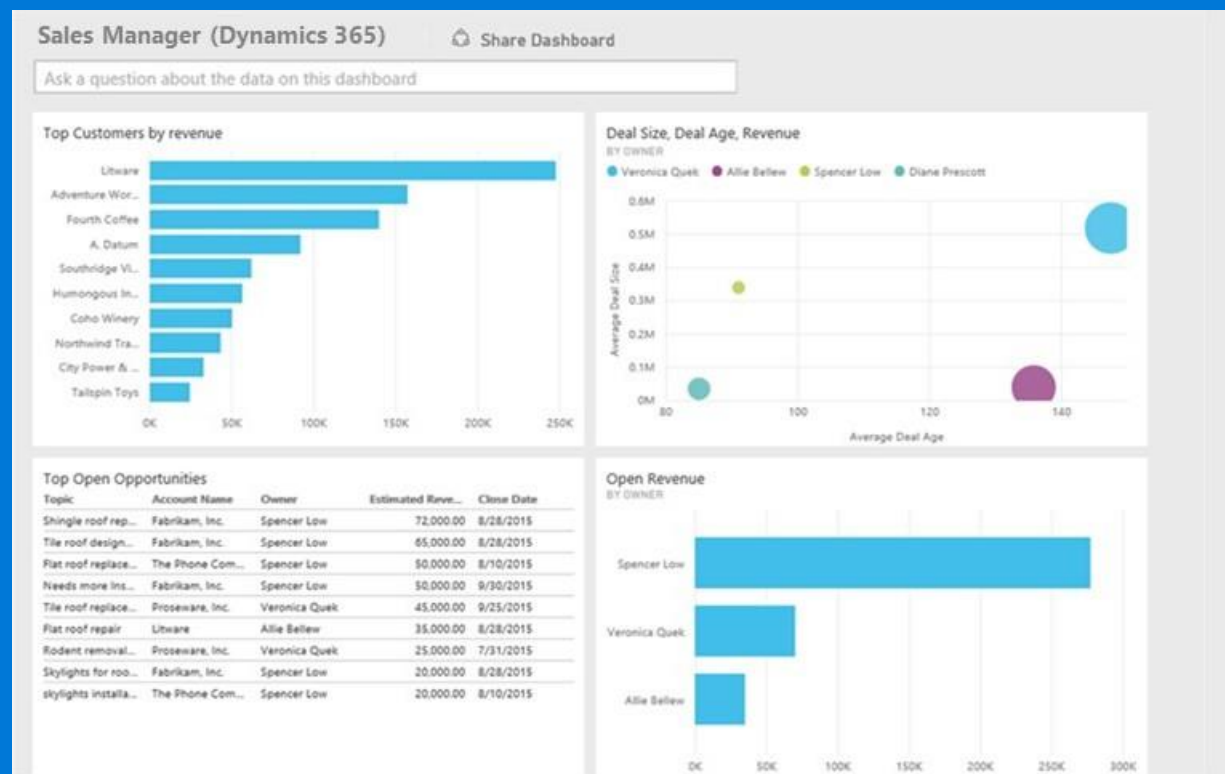
Разкрийте скритите възможности, като визуализирате тенденциите



Проследете изменението в очакванията на клиентите



Фокусирайте се върху най-печелившите сделки



Dynamics 365 for Sales

Част от линията приложения на Microsoft, създадени да работят заедно



Бизнес приложения с познат интерфейс , подобен на Outlook и Excel



Достъпвате историята на клиента, задавате срещи, свързвате се бързо с всички



Управлявате финанси, оптимизирате процеси и развивате бизнеса си



Разчитате на достъпна структура, базирана в облака на Microsoft



Microsoft Dynamics 365

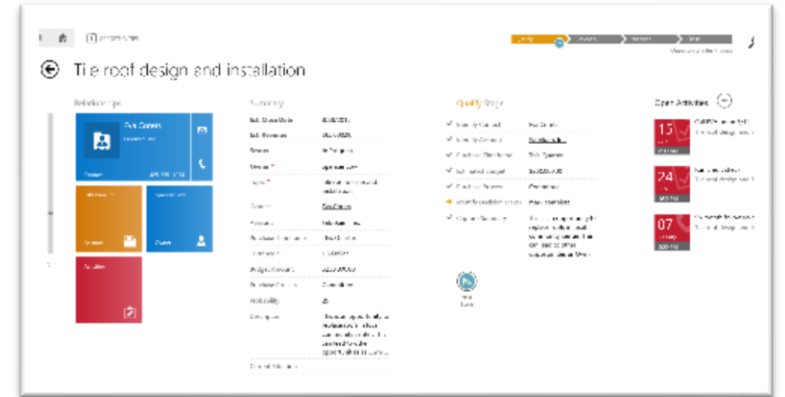
навсякъде, по всяко време



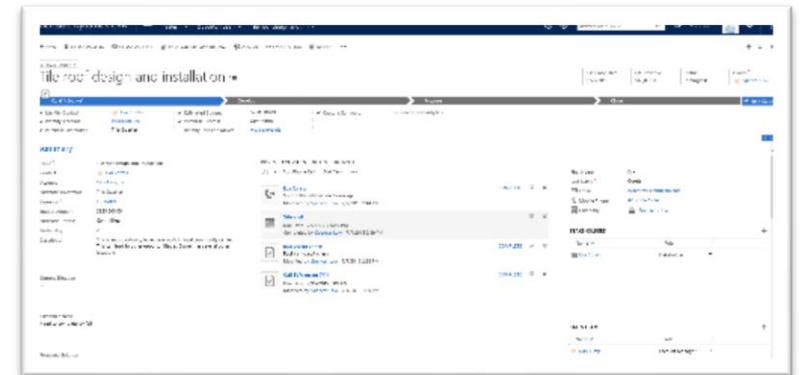
Phones



Outlook



Tablets



Traditional Web access

3 причини да започнете сега



1

Лесно е. Служителите бързо започват работа с лесни и познати инструменти.

2

Достъпно е. Без инвестиции за сървъри и софтуер, а като услуга в облака.

3

Време е.

Какви са следващите стъпки

Нека да
дефинираме
пътя:



shaping your
digital future

