

VERKOOP

Verkoop de vraag stimuleren en nieuwe afzetmogelijkheden creëren

Stroomlijn en automatiseer uw verkoopprocessen en geef uw verkoopmedewerkers de mogelijkheid om een enkel klantoverzicht te maken zodat de verkoopcyclus wordt verkort, het afsluitpercentage wordt vergroot en meer klanten worden vastgehouden. Microsoft Dynamics CRM geeft salesprofessionals snel toegang tot waardevolle, on-line of off-line, gegevens zodat men efficiënt kan werken en er meer tijd overblijft om te verkopen.

Functionaliteit

De functionaliteit die wordt getoond in onderstaand diagram laat de mogelijkheden zien van Microsoft Dynamics CRM om organisaties effectief te helpen in het beheer van hun verkoopproces en het verbeteren van het afsluitpercentage.



Eenvoudiger beheer van het werk

Customer relationship management (CRM) functionaliteit aanbieden als een natuurlijke uitbreiding van de Microsoft® Office Outlook®. E-mails, afspraken, taken en contacten met klanten beheren zonder te wisselen van schermen.

Uw klanten beter begrijpen

Een gecentraliseerd, aanpasbaar overzicht maken van de voorkeuren, relaties en activiteitenhistorie van uw relatie om hun behoeften beter te begrijpen en er beter aan tegemoet te kunnen komen.

Uw verkoopkansen vergroten

Besteed uw tijd aan de juiste leads en prospects. Zorg voor consistente followup processen en automatiseer verkoopactiviteiten met krachtige werkstromen (workflows).

Verkoop de vraag stimuleren en nieuwe afzetmogelijkheden creëren

Verkoopsuccessen vergroten

Zorg voor een kortere verkoopcyclus en verbeter de win-ratio's voor leads, de automatische routing van leads vanuit bijvoorbeeld een contactformulier op het internet, het beheer van mogelijkheden en verkoopprocessen en het volgen van de concurrentie.

Klanten geïnformeerd houden

Gebruik eenvoudige wizard-gedreven verkoop- en marketingfuncties om uw potentiële en bestaande klanten op de hoogte te houden van nieuwe producten en aanbiedingen.

“Onze sales hebben er plezier in gekregen bij het opvolgen van leads en hebben nu meer tijd over om persoonlijke relaties op te bouwen. We kunnen onze beste verkopers identificeren en hun best practices op een rijtje zetten.”
Sharie Roberts, Partner Manager, Equinox

Verkoopprestaties analyseren

Gebruik fl exibele rapportages om verkopen te voorspellen, bedrijfsactiviteiten en prestaties te meten, het succes van uw verkoop en services vast te leggen en trends, problemen en nieuwe mogelijkheden te herkennen.

Stimuleer succesvolle klantinteracties

Werken in een vertrouwde gebruikersinterface: Al uw interacties met uw relaties vanuit één bedrijfsapplicatie beheren en monitoren. Automatisch Office Outlook e-mails, agenda's, taken en contacten gebruiken in Microsoft Dynamics CRM. Automatisch e-mailberichten omzetten in contacten, leads en mogelijke klanten.

Doelgerichte communicatie: Gebruik aanpasbare templates om e-mailberichten te maken en zenden naar vooraf bepaalde potentiële en bestaande klanten. Snel communiceren met Microsoft Office Word Mail Merge.

Werken buiten het kantoor: Toegang tot robuuste off-line functionaliteit of werken vanaf elke plek via een browser of een breed scala aan Pocket PC-apparaten met Microsoft Windows Mobile® software. Gegevens bijwerken, bestuderen, analyses uitvoeren en offertes afdrukken, ook al werkt u off-line.

Kwaliteit van gegevens verbeteren: Automatisch dubbele records opsporen en verwijderen om een betere kwaliteit van uw relatiegegevens te garanderen.

Wereldwijd zaken doen: Effectief managen van internationale opdrachten en naadloos verkoopinformatie vastleggen in meerdere talen, valuta en tijdzones.

“Een van de dingen die ons het meest aansprak in Microsoft CRM is dat het, in combinatie met Microsoft Outlook, gewoon een enkel product is. Bij elk ander product zou je alles dubbel moeten doen in twee aparte programma's.”
Karen Playfair, Financieel Directeur, Tourism Whistler

VERKOOP

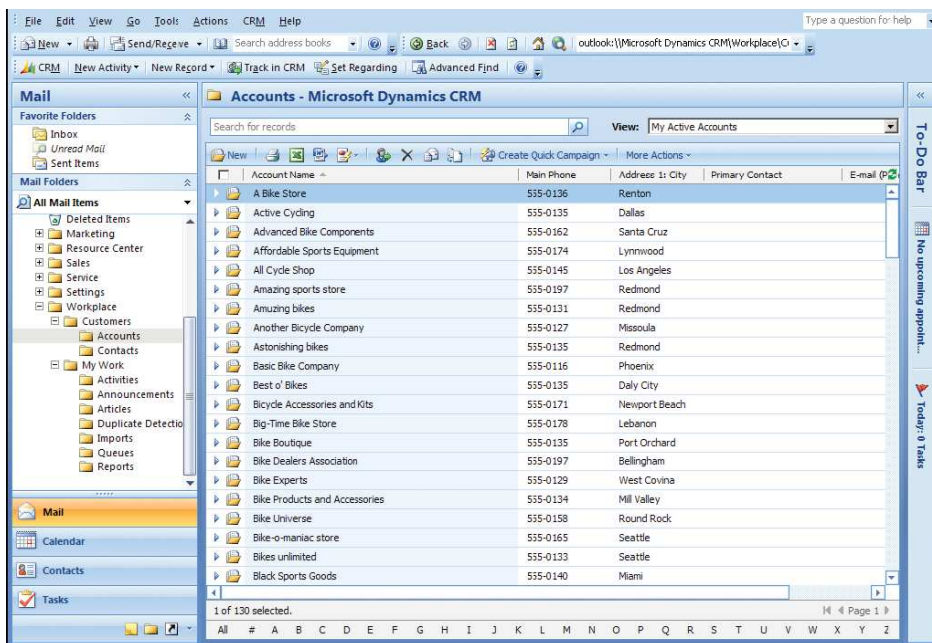
Verkoop de vraag stimuleren en nieuwe afzetmogelijkheden creëren

Alle verkoopgegevens in een oogopslag

Al uw klantgegevens in een oogopslag: Alle activiteiten bekijken en beheren zoals contactgegevens, notulen, bijlages, communicatie, openstaande aanvragen, responses, tevredenheid en aangeschafte producten.

Snel informatie vinden: Gebruik de geavanceerde zoekfunctie om direct in te zoomen op business intelligence in aanwezige informatie.

De juiste aanbiedingen doen: Eenvoudig alle interacties, aanbiedingen, bestellingen, contracten en relaties vinden die verband houden met uw relatie zodat u het juiste product, dienst of de juiste service op het juiste moment kunt aanbieden.



Een 360 graden overzicht en gecoördineerde benadering van klantbeheer.

Verborgene mogelijkheden blootleggen: Intuïtief verbanden leggen tussen klanten, partners, decision-makers en leveranciers om nieuwe mogelijkheden te ontdekken. Complexe bedrijfsscenario's begrijpen en gebruiken met verbeterde ondersteuning voor many-to-many relaties.

Verkoopprocessen beheren en automatiseren

Leadhandling en routing verbeteren: Gekwalificeerde leads met één muisklik promoten tot nieuwe mogelijkheden. Automatisch de juiste lead aan de juiste persoon koppelen op basis van criteria als klanttype, product, rayon of valuta.

VERKOOP

Verkoop de vraag stimuleren en nieuwe afzetmogelijkheden creëren

Offertes en bestellingen beheren: Simpel offertes maken en tot bestellingen promoveren om deze vervolgens te volgen en te beheren gedurende het salesproces van offerte tot factuur.

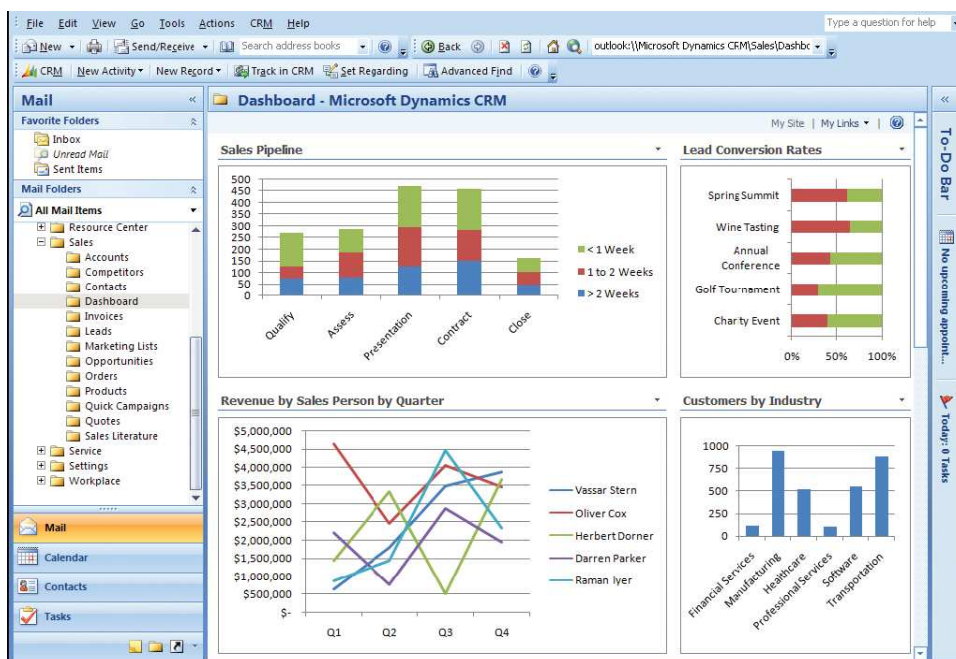
Gebieden beheren: Rayons maken voor verkopers en hen in staat stellen in hun rayon of territorium verkoopprocessen en -resultaten te beheren en evalueren.

Verkoop- en marketinglijsten beheren: Verkooplijsten importeren om uw verkoopinspanningen te versterken. Effectiviteit meten en lijsten beheren voor jaarlijkse verkoop- en marketingcampagnes.

Contracten beheren: Eenvoudig contracten toevoegen, bewerken en volgen die zijn gerelateerd aan individuen of bedrijven met inbegrip van onderhoudscontracten en contractprolongatie.

“Als directeur van een wereldwijd bedrijf krijg ik via Microsoft CRM de mogelijkheid om in te loggen in al onze sites voor een snel overzicht van alles wat er omgaat. Ik kan in een oogopslag zien wat iedere business-unit doet, real-time, dag in dag uit.”
Nathan Buzza, Directeur, Commtech Wireless

Relevantie van verkoopmethodologie: Verkopen consistent en efficiënt initiëren, volgen en sluiten met workflows die de verkoopstadia, lead routing, berichten en escalaties automatiseren. Geef verkopers ook de mogelijkheid hun eigen workflows te maken met eenvoudige workfl ow tools die zijn ontworpen voor eindgebruikers.



Volg de salespipeline, conversieratio's en nog veel meer op een enkel scherm.

VERKOOP

Verkoop de vraag stimuleren en nieuwe afzetmogelijkheden creëren

Informatie effectief communiceren

Snel campagnes in elkaar zetten: Met behulp van de campagne-wizard kunt u uw relaties snel via email, DM, telefoon, fax, of anders op de hoogte houden van uw nieuwe informatie, producten en services.

De concurrentie volgen: Gedetailleerde informatie beheren over de concurrentie met betrekking tot mogelijke verkoopkansen. Activiteiten van uw concurrent volgen op basis van product, regio of andere criteria.

Productcatalogus onderhouden: Werk met een volledige productcatalogus die ook gegevens bevat over complexe prijsniveaus, eenheden, kortingen of prijsmogelijkheden.

Verkoopdocumentatie beheren: Een doorzoekbare bibliotheek met verkoop- en marketingdocumentatie maken, beheren en distribueren, met inbegrip van brochures, whitepapers en informatie over de concurrentie. Informatie omzetten in sales-intelligentie.

Rapporten genereren en gebruiken: Een breed scala aan rapporten maken, bekijken en sorteren om trends te herkennen, verkoopactiviteiten te meten en voorspellen, verkoopprocessen te volgen en verkoopprestaties te evalueren. Rapporten eenvoudig delen met collega's.

Gegevens relevant maken: Maak gerichte dashboards voor het management waarin op de gewenste wijze de key sales metrics en prestatie-indicatoren worden weergegeven.

Pipeline volgen: Uitgebreide pipeline rapportages uitvoeren om inzicht te verwerven in leads en mogelijke klanten in elk stadium van de verkoopcyclus.

"We hebben ons gecommitteerd om een verkooporganisatie van wereldklasse te bouwen en dit hadden we niet kunnen doen zonder een sales force automation tool van wereldklasse. Microsoft CRM speelt een centrale rol in het behalen van dit doel."

Jay Devers, IT Manager, Best Buy

Over DBS

DBS implementeert Microsoft Dynamics CRM. Met meer dan **90 implementaties** in diverse branches is zij één van de grotere implementatiepartners van Microsoft. De consultants van DBS hebben minimaal 5 jaar ervaring met het invoeren van software voor CRM. Zij zijn allemaal Microsoft Dynamics gecertificeerd.



DBS

Modemweg 37
3821 BS Amersfoort
033-4545111
www.deCRMSpecialist.nl