

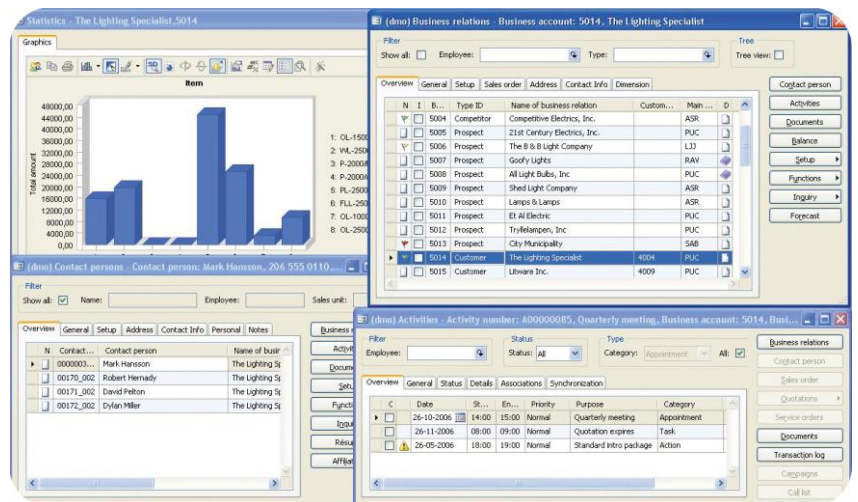
# Sales Force Automation

## Sales Force Automation i Microsoft Dynamics AX

### FORDELE:

- Et lager til opbevaring af kunde- og kundeemneoplysninger kan øge salgsmedarbejdernes produktivitet og effektivitet
- Identifier og udnyt let salgsmulighederne
- Oversigt over al kunde- og kundeemneinteraktion for hele virksomheden, herunder korrespondance, telefonregistrering, automatisk oprettede aktiviteter osv.

Med Sales Force Automation i Microsoft Dynamics™ AX kan kunderelationer styres mere effektivt, hvilket giver jer den nødvendige indsigt til at kunne identificere kundebehov og træffe optimale salgs- og marketing-beslutninger.



### Øg salgsmedarbejdernes produktivitet og effektivitet

Sales Force Automation i Microsoft Dynamics AX er salgsorganisationens værktøjskasse, der rummer værktøjer til at organisere kontaktoplysninger, spore muligheder, styre konti samt etablere og overvåge salgsforløbet. Tid, der tidligere blev brugt på løbende manuelle administrationsopgaver, kan bruges mere produktivt på kundepleje og salg.

Ved at give salgsteamene indsigt i kundernes behov og købemønstre, hjælper Sales Force Automation med at styre kunderelationerne mere effektivt. Det er muligt at få adgang til og opdatere alle kunde-, kundeemne- og leverandøroplysninger i vinduet Forretningsforbindelser. Det indeholder alle oplysninger om salgsflow, herunder udestående salgsordrer, aktuelle tilbud, aktiviteter, prognosedata og relaterede dokumenter. Med disse reeltidsoplysninger, kan salgsmedarbejderne hurtigt identificere muligheder for opsalg og krydssalg og forudsige fremtidige behov, så det er muligt at tiltrække og beholde kunder længst muligt, til gavn for virksomheden.

En håndbog, der indeholder dag-, uge- og månedskalender, giver øjeblikkeligt salgsmedarbejderne et overblik over samtlige salgsaktiviteter via "to do"-lister og oplysninger om aktiviteter samt hjælper dem til at arbejde mere effektivt. Det er muligt at få vist salgstilbud, åbne ordrer eller at tjekke kollegaernes kalender. Det er også muligt manuelt eller automatisk at synkronisere aftaler, opgaver og kontaktpersoner med Microsoft® Outlook®.

Gør dokumenthåndtering lettere med en dokumentliste, hvor alle dokumenter er organiseret efter kontaktperson, salgsordre, tilbud eller aktivitet knyttet til den pågældende forretningsforbindelse. E-mails, der sendes fra kontaktvinduet i Sales Force Automation gemmes automatisk i dokumenthåndteringssystemet i Microsoft Dynamics AX. Dokumenter kan trækkes fra Microsoft Dynamics AX til en e-mail i Microsoft Outlook.

## **Identificer og reager på salgsmuligheder**

Du kan hurtigt få vist og styre salgsforløbet, fra leadstyring til fortjeneste/tab og SWOT-analyser, der kan hjælpe med at identificere nye leads, opfylde kundebehov og træffe sikre og nøjagtige beslutninger, der er baseret på realtidsoplysninger.

Tilbudsfunktionaliteten gør det muligt at oprette øjeblikkelige tilbud, der er baseret på kundekøbshistorik, prissimuleringer, lagerbeholdning og leveringsdatoer. Hvis den kontaktperson, der modtager tilbudet, ikke allerede er kunde, vil systemet automatisk oprette en kundeprofil, der gør oplysningerne tilgængelige for forsyningskæden, når tilbudet er forvandlet til en salgsordre. Tilbudene kan tildeles en særskilt status, som gør det nemmere at opretholde et fuldstændigt overblik. Der kan også udarbejdes en SWOT-analyse eller en analyse over fortjeneste/tab, der kan være med til at sætte fokus på den fremtidige salgsaktiviteter. Sales Force Automation kan også analysere alt salg i forhold til et budget eller analysere en specifik kundeaktivitet i forhold til indtjeningen på den pågældende kunde.

Med Enterprise Portal-integration kan eksterne medarbejdere og sælgere på farten bruge Sales Force Automation til at indhente kontaktoplysninger, oprette tilbud og opdatere salgsoplysninger via internettet, uanset hvor de befinder sig. Det er endda muligt at importere kontaktoplysninger om salgsemner fra tredjepartsdatabaser for bedre at kunne identificere leads og for proaktivt at tage kontakt til kunde og kundeemner. Postfunktionaliteten gør det nemmere at foretage postforsendelser og håndtere forsendelser af nyhedsbreve, produktkataloger og andet materiale vha. et valg i databasen.

## **Indsigt i kunder og kundeemner i hele virksomheden**

Sales Force Automation er integreret med andre moduler i Microsoft Dynamics AX og giver realtidsoplysninger fra andre relevante områder inden for forretningen til medarbejdere med kundekontakt og back office-medarbejdere. På den måde bliver den enkelte medarbejder kundeekspert. Ved brug af Sales Force kan medarbejderne nemt og hurtigt indhente relevante kundeoplysninger og løse kunde problemer. Ledelsen kan dog beslutte hvor megen adgang hver afdeling eller person bør have til forretningsoplysninger. Systemet kan også spore enhver kontakt med kunden og spore alle transaktioner.

Back office-medarbejdere kan bruge oplysninger fra salgsprocessen til at holde trit med efterspørgslen og begrænse overskudslagere. Salgstilbudene kan tildeles procentmæssige sandsynlighedsværdier for at lave mere nøjagtige og korrekte salgsprognoser. Data fra andre dele af systemet kan bruges til at advare kollegaer om vigtige kundespecifikke oplysninger, f.eks. dårlige betalere. Brug funktionen Bemærk til at tilføje korte beskeder til andre brugere om en forretningsforbindelse, kontaktperson eller et tilbud.

## FUNKTIONER:

### Brugervenlig

- Intuitiv layout og struktur
- Menuer, skemaer og rapporter, som brugerne kan tilpasse
- Layout af hovedtabeller og journaler, som brugerne kan tilpasse
- Windows-kommandoer, herunder "kopier og sæt ind" til og fra Microsoft Dynamics AX
- Avancerede sorterings- og filtreringsmuligheder
- Indbygget Hjælp, herunder integreret brugervejledning
- Mulighed for at e-maile, ringe og sende en fax direkte fra Microsoft Dynamics AX
- Programmet kan køres på forskellige sprog
- Microsoft Office-integration

---

### Oversigt over Sales Force Automation

- Ét vindue indeholder oplysninger om samtlige forretningsforbindelser, aktuelle og eksisterende kunder, konkurrenter, forhandlere osv.
- Nem adgang til relaterede oplysninger, f.eks. salgsordrer, tilbud, projekter, aktiviteter, forsendelser og dokumenter, for en given forretningsforbindelse/kontakt
- Oversigt over økonomiske nøgletal for hver forretningsforbindelse
- Tilbud tæt integreret med salgsordrer og varedisponering
- Automatiserede processer
- Opret masseforsendelseskampanjer og målrettet kommunikation, herunder e-mails og dokumenter baseret på dataudvælgelse
- Detaljeret salgsproces, der gør det nemt at spore og følge op på leads og resultater

---

### Kontaktstyring – oversigt

- Kontaktstyring i forbindelse med kunder, forhandlere, kundeemner og andre forretningsforbindelser
  - Aktivitetsstyring, synkronisering af aftaler og opgaver med Microsoft Outlook
  - Træk og slip filer, dokumenter og e-mails fra Microsoft Windows® Explorer og Microsoft Outlook i Microsoft Dynamics AX-dokumentssystemet
  - Transaktionsregistrering på udvalgte poster
  - Importer kundeemner med forretnings- og kontaktoplysninger
  - Computertelefoni ved brug af TAPI
  - Send e-mails og SMS-beskeder til enkeltpersoner eller grupper
  - Skab postforsendelser, der er baseret på databaseudvælgelse
- 

Yderligere oplysninger om Microsoft Dynamics AX får du ved at besøge:  
[www.microsoft.dk/dynamics/ax](http://www.microsoft.dk/dynamics/ax)

Dette dokument er udelukkende til informationsbrug.  
MICROSOFT GIVER INGEN GARANTI, DET VÆRE SIG UDTRYKKELEG, STILTIENDE ELLER LOVMÆSSIG, FOR INDHOLDET I DETTE DOKUMENT.

© 2006 Microsoft Corporation. Alle rettigheder forbeholdes. Microsoft, Microsoft Dynamics og Microsoft Dynamics-logoet er enten registrerede varemærker eller varemærker, som tilhører Microsoft Corporation i USA og/eller andre lande. Microsoft Business Solutions ApS er et datterselskab til Microsoft Corporation.

**Microsoft**