

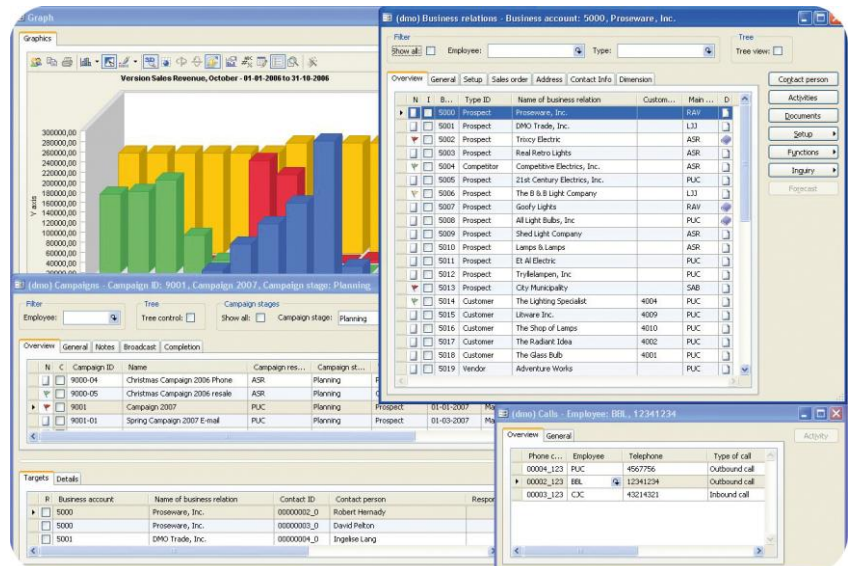
Salg og marketing

Salg og marketing i Microsoft Dynamics AX

FORDELE:

- Giver større indsigt og kontrol over de salgsaktiviteter, der skal øge salg og indtjening
- Hjælper med at sikre en ensartet kundeservice
- Hjælper med at optimere virksomhedens salgs- og marketingaktiviteter, så det er nemmere at kontrollere omkostninger og øge effektiviteten.

Salg og marketing i Microsoft Dynamics™ AX samler alle virksomhedens forretningsoplysninger ét sted og sørger for, at de er struktureret og let tilgængelige, så der opnås den tilstrækkelige indsigt til at kunne identificere kundernes behov og træffe de bedst mulige salgs- og marketing-beslutninger. Med denne løsning kan oplysninger om alle aspekter af forretningsforholdene i virksomheden deles effektivt, hvilket gør samtlige medarbejdere til kundeeksperter.



Salg og marketing består af fire moduler:

- Sales Force Automation
- Salgsstyring
- Marketing-automatisering
- Telemarketing

Øget og bedre salg

Kend kunderne, og giv dem de produkter og den kvalitetsservice, som de forventer – når de forventer den. Salg og marketing samler løbende oplysninger om kundernes købsmønstre, der kan hjælpe med at identificere og effektivt målrette muligheder for kryds-salg og op-salg.

Virksomhedens salgs- og marketingmedarbejdere kan omgående få adgang til relevante kundeoplysninger, så de kan håndtere kunderelationer mere effektivt og forudsige fremtidig adfærd med større sikkerhed og nøjagtighed. I kan identificere og bevare de kunder, der udgør den største langsigtede værdi for virksomheden, og analysere marketingaktiviteter for at finde nye muligheder og reagere hurtigt på ændringer i markedet.

Øg virksomhedens marketingeffektivitet

Salg og marketing kan hjælpe jer med at identificere og kvalificere nye kundeemner og kommunikere den rigtige besked til kunderne – på det rigtige tidspunkt og via deres foretrukne kommunikationskanal. I kan hurtigt planlægge og udføre målrettede kampagner via samtlige kommunikationskanaler, herunder direkte salg, call-centre, e-mail, fax og internettet. Et enkelt kampagnevindue indeholder de oplysninger og den funktionalitet, som I skal bruge.

Få kunde-feedback ved hjælp af spørgeskemaer. Med en webbaseret funktionalitet kan I nemt og hurtigt designe, publicere og behandle spørgeskemaer. Sammenlign kundesvar med eksisterende kunde- og markedsoplysninger for at opnå et forspring i forbindelse med planlægning af fremtidigt behov.

Håndter statistisk feedback og mål udfaldet af marketingkampagnerne ved at lave markeds-segmenteringsprofiler, der kan spore svar og give mulighed for præcis opfølgning. Overvåg (ROI) i realtid ved at knytte en kampagne til et projekt, og få vist svarprocent, indtjening, omkostninger og det arbejde, der er blevet lagt i marketingaktiviteterne.

Sørg for ensartet kundeservice

Salg og marketing leverer den nødvendige kundeindsigt for at kunne opretholde kundetilfredshed og øge salgsresultaterne. Når kundeoplysningerne opdateres og deles på tværs af team og afdelinger, vil medarbejderne være i stand til at lave nøjagtige, hurtige individuelle kundeservicebeslutninger.

Sælgere med fuld indsigt i kundernes indkøbsmønstre og vareomkostninger kan oprette skræddersyede tilbud, der er baseret på individuelle kundebehov. En komplet og opdateret lageroversigt samt leveringsplaner er med til at sikre, at kunderne får de rigtige oplysninger hver gang.

Salg og marketing og internettet - det perfekte match

Ved hjælp af internettet kan I automatisere mange tidskrævende rutiner i forbindelse med dataindsamling og kundefølgning. Ved at strømline front-office-processer, kan I udveksle oplysninger hurtigere og billigere end før. Da Salg og marketing forbinder front-end- og back-end-systemer, kan hele organisationen effektivt få adgang til relevante kundeoplysninger via internettet – når som helst, hvor som helst.

Optimer salgseffektivitet

Salg og marketing giver salgschefer on-demand-adgang til alle relevante salgsoplysninger – f.eks. projekter, fakturaer, ordrehistorik – uden at skulle vente på rapporter fra sælgerne. Det giver en mere detaljeret og effektiv forløbsstyring, en bedre kontrol af salgsmedarbejderne og øget fokus på kunden. Salg kan analyseres i forhold til budgetter, og alle personer, organisationer og aktiviteter kan underkastes en cost/benefit-analyse. Du kan også overvåge og styre individuelle sælgeres aktiviteter, salgsteam eller hele salgsorganisationer, eller foretage en detaljeret forløbsanalyse af salget i kanalen. Indtjening og omkostninger kan tilknyttes enhver salgsperson eller aktivitet på et givent detaljeringsniveau. Nedbryd salgsprocessen i komponenter, og find ud af, hvad der bidrager til fortjeneste, og hvad der ikke gør.

Gør telemarketing mere effektivt

Telemarketingfunktionaliteten kan spore muligheder og effektivt udføre salgs- og marketingkampagner. Telefonlister kan genereres automatisk. Ring til kunder og kundeemner via den indbyggede telefonfunktionalitet i Dynamics AX, registrer opkaldsoplysninger, marker forgæves opkald til senere opfølgning samt opret og udfør opkalds-scripts ved hjælp af spørgeskemafunktionaliteten.

FUNKTIONER:

Sales Force Automation Styr alle aspekter af forretningsforholdene, herunder kunder, forhandlere, leads, partnere, medlemmer, abonnenter osv.
Giver omgående overblik over alle økonomiske og logistiske oplysninger
Opbevar kundeoplysninger til nye medarbejdere.
Analyser faktiske salg i forhold til budgetter
Evaluer en given aktivitet med en kunde i forhold til fortjenesten på denne kunde.
Giv hele organisationen adgang til kundeoplysninger
Lav prognoser og planlæg fremtidige indtægter
Kommunikér med grupper af forretningsforbindelser gennem en vilkårlig metode

Salgsstyring Overvåg og styr medarbejderaktiviteter og -performance
Generer grafik eller rapporter ud fra salgsaktiviteter
Analyser og rapporter salg, tilbud og en hvilken som helst salgsrelateret aktivitet.
Udfør mulighedsstyring, forløbsanalyser, og mål nettoomsætning i forhold til salgsmål.
Læg budget for fremtidige aktiviteter baseret på oplysninger, der er helt up-to-date

Marketing-automatisering Opret marketingkampagner for en given gruppe forretningsrelationer med udgangspunkt i registrerede oplysninger i Microsoft Dynamics AX
Organiser kampagneadministration og -distribution
Forbind kampagner og spørgeskemaer, projekter og websvar
Automatisk oprettelse af opfølgingsaktiviteter med Microsoft® Outlook®-synkronisering
Overvåg ROI ved at knytte kampagnen til et projekt
Lancer kampagnen via e-mail, web, fax, brev og/eller telefonlister

Dokumentstyring Et fælles opbevaringssted, hvor dokumenter gemmes og tilknyttes
Få vist en komplet liste over kontakter, salgsordrer og tilbud for alle forretningsrelationer.
Spor og registrer dokumenter, herunder e-mails, SMS-beskeder og telefonopkald
Gem all materiale ét sted
Adgang til dokumenter over internettet

Telemarketing/telesalg Daglige aktiviteter kortlægges automatisk
Telefonlister oprettes, telefonerne ringer automatisk op, og opkaldsoplysninger bliver registreret
Opkald, der ikke i første omgang lykkedes, identificeres, så der kan gøres et nyt forsøg
Et opkaldsdokument bliver oprettet og udfyldt ved hjælp af spørgeskemafunktionaliteten.
Resultaterne fra spørgeskemaerne analyseres og kan danne grundlag for fremtidig kommunikation med kunderne.

E-mail- og SMS-integration Send e-mails eller noter til medarbejdere i marken fra Microsoft Dynamics AX
Salgsmedarbejderne modtager næsten omgående vigtige meddelelser
Tid og penge kan spares på front-office kommunikationsprocesser.

Yderligere oplysninger om Microsoft Dynamics AX finder du ved at besøge:
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