

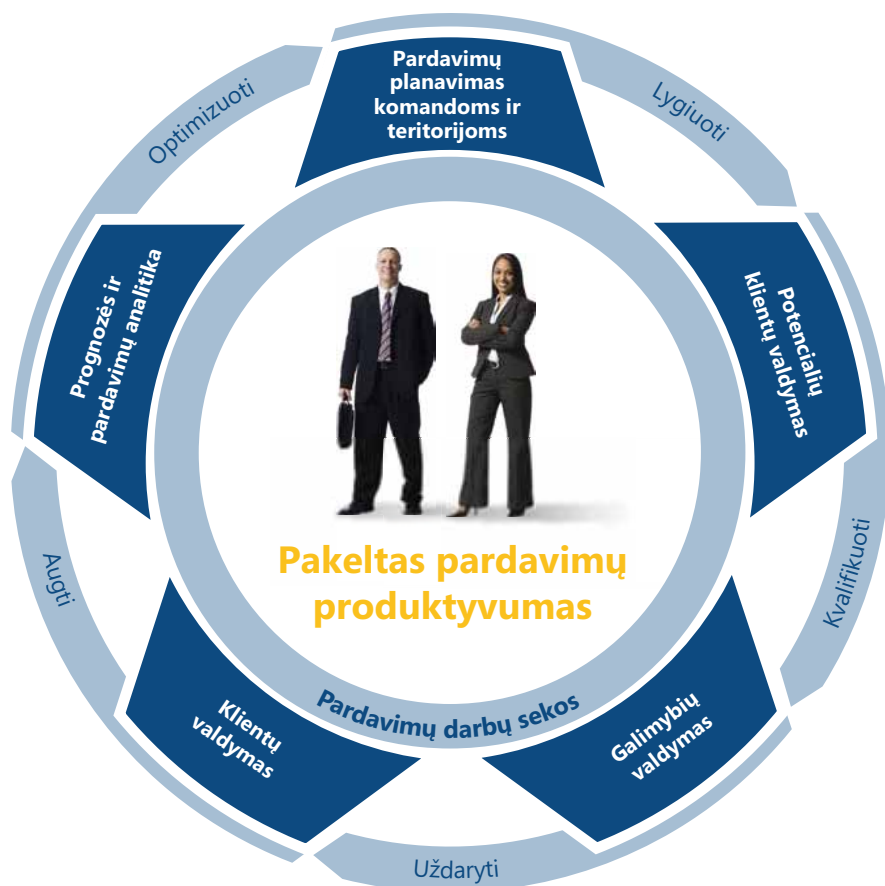


Pardavimo automatizavimas

Naudodamiesi „Microsoft Dynamics™ CRM“, skirta pardavimui, didinkite pardavimo našumą, greičiau išmokykite vartotojus ir nuolat taikykite geriausią praktiką

Racionalizuokite ir automatizuokite pardavimo procesus ir suteikite pardavimo srities darbuotojams galimybę sukurti vieną kliento vaizdą, kad sutrumpėtų pardavimo ciklas, būtų sudaroma daugiau sandorių ir geriau išsaugomi klientai. „Microsoft Dynamics CRM“ verslo programinė įranga teikia pardavimo specialistams greitą internetinę arba autonominę prieigą prie naudingų duomenų, todėl jie gali našiai dirbti ir skirti daugiau laiko pardavimui.

„Microsoft Dynamics CRM“, skirta pardavimui



Šioje schemoje pavaizduotos funkcinės galimybės parodo, kaip „Microsoft Dynamics CRM“ gali padėti organizacijoms efektyviai valdyti pardavimo ciklą ir sudaryti daugiau sandorių.

„Tai suteikė mūsų konsultantams įrankius kasdien dirbti su potencialiais klientais ir leido skirti daugiau laiko asmeniniam bendravimui su žmonėmis. Mes galime atpažinti geriausius pardavimo srities darbuotojus ir įgyvendinti jų geriausią praktiką.“

SHARIE ROBERTS
„Equinox“ narystės skyriaus
direktorė

„Mums labiausiai patiko, kad „Microsoft Dynamics CRM“ galima naudoti kartu su „Microsoft Outlook“ kaip vieną produktą. Jei naudojate kitus atskirus produktus, du kartus atliekate tą patį darbą.“

KAREN PLAYFAIR
„Tourism Whistler“ finansų direktorė

LENGVIAU TVARKYKITE DARBUS

Siūlykite ryšių su klientais valdymo (CRM) funkcines galimybes kaip paprastą „Microsoft® Office Outlook® 2007“ pranešimų ir bendradarbiavimo kliento programos plėtinį. Naudojami vieną verslo taikomąją programą, valdykite klientų el. laiškus, užduotis ir kontaktus.

GERIAU SUPRASKITE KLIENTUS

Sukurkite centralizuotą, pritaikomą kliento pageidavimų, ryšių ir veiklos retrospektyvos vaizdą, kad galėtumėte geriau suprasti ir patenkinti kliento poreikius.

PAGERINKITE PARDAVIMO KVALIFIKACIJĄ

Skirkite laiko tinkamiems potencialiems klientams. Naudojami efektyvia sistema, nustatykite nuoseklią paskesnių veiksmų seką ir automatizuokite pardavimo veiklas.

PADIDINKITE SĖKMINGŲ PARDAVIMŲ SKAIČIŲ

Naudojami potencialių klientų ir galimybių valdymo, automatizuoto potencialių klientų nukreipimo, pardavimo proceso valdymo ir konkurentų sekimo funkcijas, sutrumpinkite pardavimo ciklą ir padidinkite sėkmingų sandorių skaičių.

NUOLAT INFORMUOKITE KLIENTUS

Naudojami paprastas vedlio valdomas pardavimo ir rinkodaros funkcijas, informuokite potencialius ir esamus klientus apie naujus produktus ir siūlykite paslaugas.

ANALIZUOKITE PARDAVIMO EFEKTYVUMĄ

Naudojami lanksčią ataskaitų kūrimo sistemą, prognozuokite pardavimą, įvertinkite verslo aktyvumą ir efektyvumą, sekite, ar sėkmingai vykdomas pardavimas ir teikiamos paslaugos, ir identifikuokite tendencijas, problemas ir galimybes.

SĖKMINGIAU BENDRAUKITE SU KLIENTAIS

Naudokite įprastą vartotojo sąsają: naudodami vieną verslo taikomąją programą, valdykite ir stebėkite visus veiksmus. Automatiškai sinchronizuokite „Office Outlook 2007“ el. paštą, kalendorių, užduotis ir kontaktus su „Microsoft Dynamics CRM“ duomenų baze. Automatiškai paverskite el. laiškus kontaktais, potencialiais klientais ir galimybėmis.

Kryptingai naudokite ryšius: naudodami tinkamus šablonus, kurkite ir siųskite el. laiškus numatytiems potencialiems ir esamiems klientams. Naudojami „Microsoft Office Word 2007“ laiškų suliejimo priemonę, greitai kurkite ryšius ir siųskite pranešimus.

Dirbkite ne biure: naudodami žiniatinklio kliento programą arba įvairius kišeninių kompiuterių įrenginius ir „Microsoft Windows Mobile®“ programinę įrangą, būdami bet kurioje vietoje, efektyviai dirbkite neprisijungę arba virtualiai. Net dirbdami neprisijungę, naujinkite įrašus, peržiūrėkite klientų duomenis, atlikite analizę ir spausdinkite pasiūlymus.

Pagerinkite duomenų kokybę: automatiškai aptikite ir pašalinkite pasikartojančius įrašus, kad klientų duomenys būtų kokybiški.

Plėtokite verslą visame pasaulyje: efektyviai varžykitės dėl stambių sandorių ir sklandžiai sekite pardavimo informaciją keliomis kalbomis, išreikštą keliomis valiutomis ir gautą iš skirtingų laiko juostų.

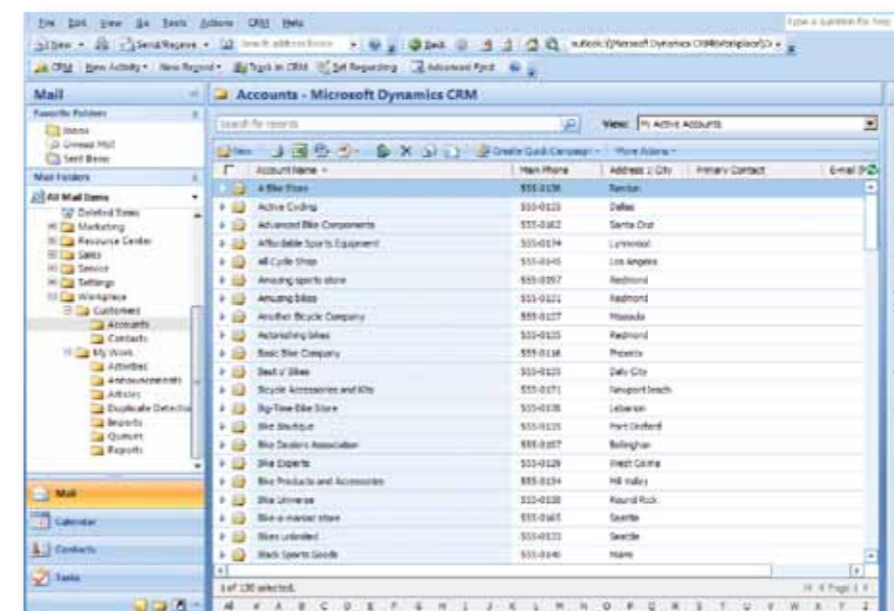
GAUKITE IŠSAMŲ PARDAVIMO DUOMENŲ VAIZDĄ

Gaukite visapusišką kliento vaizdą: peržiūrėkite ir valdykite sąskaitos veiklą ir retrospektyvą, įskaitant kontaktinę informaciją, atributus, susitikimų pastabas, priedus, ryšius, atvirus pasiūlymus ir nupirktus produktus.

Greitai raskite informaciją: naudodami išplėstinę ir visuotinę paiešką, iš karto raskite vertingą informaciją.

Teikite tinkamus pasiūlymus: paprastai sekite bendravimo eigą, pasiūlymus, užsakymus, sutartis ir savo sąskaitos ryšius, kad galėtumėte tinkamu laiku pasiūlyti tinkamą produktą ar paslaugą.

Atskleiskite paslėptas galimybes: intuityviai sekdami ryšius tarp klientų, partnerių, įtakingų subjektų ir tiekėjų, galėsite atrasti naujų galimybių. Dėl sustiprinto abipusio ryšio palaikymo galėsite suprasti ir plėtoti sudėtingus verslo scenarijus.



| Account Name | Main Phone | Address 1 | City | Primary Contact | Email |
|-------------------------------|------------|-----------|---------------|-----------------|-------|
| A Bike Store | 555-0136 | | Tucson | | |
| Active Cycling | 555-0133 | | Dallas | | |
| Advanced Bike Components | 555-0162 | | Santa Cruz | | |
| ArtfulBike Sports Equipment | 555-0174 | | Lynnwood | | |
| All Cycle Shop | 555-0145 | | Los Angeles | | |
| Amazing Sports Store | 555-0197 | | Redmond | | |
| Amazing Bikes | 555-0122 | | Redmond | | |
| Another Bicycle Company | 555-0127 | | Houston | | |
| Antoniopolo Bikes | 555-0125 | | Redmond | | |
| Bike-Bike Company | 555-0118 | | Phoenix | | |
| Best of Bikes | 555-0123 | | Salt Lake | | |
| Bicycle Accessories and Kits | 555-0171 | | Newport Beach | | |
| Big Time Bike Store | 555-0138 | | Lebanon | | |
| Bike Structure | 555-0125 | | Fort Collins | | |
| Bike Dealers Association | 555-0187 | | Bellingham | | |
| Bike Experts | 555-0129 | | West Covina | | |
| Bike Products and Accessories | 555-0134 | | Midvale | | |
| Bike Universe | 555-0128 | | Round Rock | | |
| Bike-n-Market store | 555-0165 | | Seattle | | |
| Bike Unlimited | 555-0122 | | Seattle | | |
| Black Sports Goods | 555-0140 | | Ham | | |

Valdykite klientus turėdami bendrą ir suderintą požiūrį.

VALDYKITE IR AUTOMATIZUOKITE PARDAVIMO PROCESUS

Geriau tvarkykite ir nukreipkite potencialius klientus: vienu spustelėjimu paverskite potencialius klientus naujomis galimybėmis. Atsižvelgdami į produktą, teritoriją, pinigų sumą ar kitus kriterijus, automatiškai paverskite potencialiu klientu tinkamą asmenį.

Valdykite pasiūlymus ir užsakymus: lengvai kurkite pasiūlymus, paverskite juos užsakymais, sekite ir valdykite visą ciklą nuo pasiūlymų iki sąskaitų-faktūrų.

Valdykite teritorijas: kurkite pardavimo srities darbuotojams skirtas teritorijas, kad jie galėtų valdyti ir vertinti teritorijomis grindžiamus pardavimo procesus ir rezultatus.

Valdykite pardavimo ir rinkodaros sąrašus: norėdami paskatinti pardavimo veiklą, importuokite įsigytus sąrašus. Įvertinkite efektyvumą ir sudarykite metinėms pardavimo kampanijoms skirtus sąrašus.

Valdykite sutartis: paprastai pridėkite, redaguokite ir sekite sutartis, susijusias su asmenimis arba įmonėmis, įskaitant priežiūros sutartis ir atnaujinimo pranešimus.

„Esu pasaulinės kompanijos generalinis direktorius, „Microsoft Dynamics CRM“ leidžia man įeiti į visas kompanijos nuotolineis svetaines ir sužinoti, kas vyksta. Galiu sužinoti, ką veikia bet kuris padalinys tam tikru momentu bet kurią savaitės dieną.“

NATHANAS BUZZA
„Commtech Wireless“ generalinis direktorius

„Norėjome sukurti pasaulinio lygio pardavimo organizaciją, tačiau mums nebūtų pavykę be pasaulinio lygio pardavimo automatizavimo įrankio. „Microsoft Dynamics CRM“ yra pagrindinė priemonė siekiant šio tikslo.“

JAY DEVERS
„Best Buy“ technologijų
sprendimų direktorius

Užtikrinkite tinkamos pardavimo metodologijos naudojimą: norėdami nuosekliai ir efektyviai inicijuoti, sekti ir užbaigti pardavimą, taikykite darbo eigos taisykles, kurios leidžia automatizuoti pardavimo etapus, potencialių klientų nukreipimą, pranešimus ir išplėtimus. Įgalinkite pardavimo srities darbuotojus kurti savo darbo eigas naudojant galutiniams vartotojams skirtus darbo eigos įrankius.

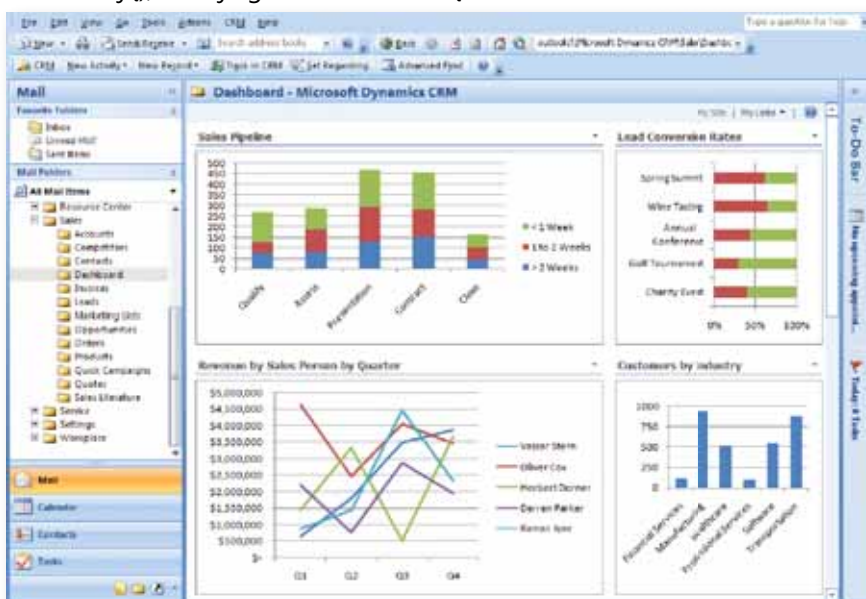
EFEKTYVIAI PERDUOKITE INFORMACIJĄ

Greitai kurkite kampanijas: naudodami vedlio valdomus įrankius, informuokite klientus apie naujus produktus ir paslaugas.

Sekite konkurentus: turėkite išsamią informaciją apie konkurentus, susijusius su galimybėmis. Sekite konkurentų veiksmus pagal produktus, regionus ar kitus kriterijus.

Naudokite produktų katalogą: naudokite išsamų produktų katalogą, kuriame būtų palaikomi sudėtiniai kainų lygiai, matavimo vienetai, nuolaidos ir kainodaros parinktys.

Tvarkykite pardavimo literatūrą: kurkite, tvarkykite ir platinkite pardavimo ir rinkodaros medžiagos biblioteką (įskaitant brošiūras, dokumentus ir konkurentų informaciją), kurioje galima atlikti iešką.



Viename ekrane sekite pardavimo galimybes, valiutų kursus ir daug kitos informacijos.

PAVERSKITE INFORMACIJĄ PARDAVIMO ANALIZĖ

Generuokite ir naudokite ataskaitas: norėdami nustatyti tendencijas, įvertinti ir prognozuoti pardavimo veiklą, sekti pardavimo procesus ir įvertinti pardavimo efektyvumą, kurkite, peržiūrėkite ir rūšiukite ataskaitas. Paprastai bendrai naudokite ataskaitas su kolegomis.

Atrinkite svarbius duomenis: kurkite suteikiančius įžvalgos ir konkrečius vadovams ir pagrindiniams vartotojams skirtus stebėjimo skydus, kuriuose išskirti pagrindiniai pardavimo ir efektyvumo rodikliai.

Sekite galimybes: lengvai vykdykite sudėtinę galimybių užklausas, kad bet kuriuo pardavimo ciklo etapu turėtumėte informacijos apie potencialius klientus ir galimybes.

Norėdami gauti daugiau informacijos apie „Microsoft Dynamics CRM“, apsilankykite: www.microsoft.com/lietuva/dynamics/crm