



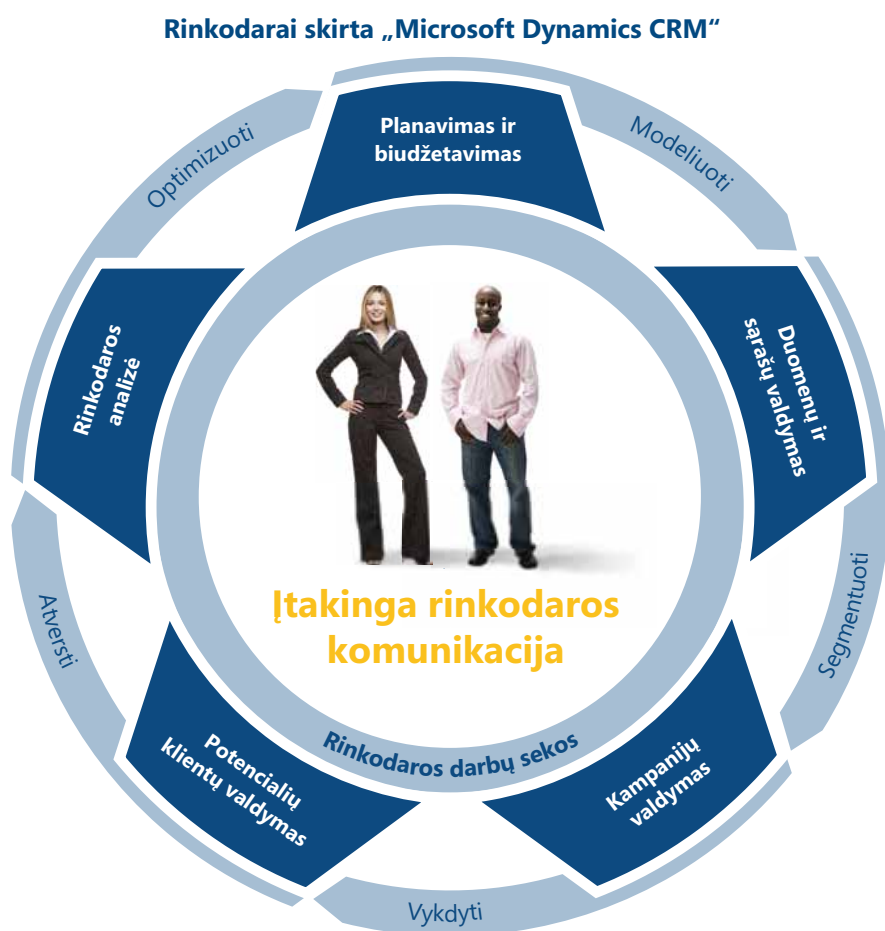
Rinkodaros automatizavimas

Naudodamiesi rinkodarai skirta „Microsoft Dynamics™ CRM“ kurkite veiksmingas rinkodaros kampanijas ir nuoseklius ryšius

Suteikite rinkodaros specialistams galimybę naudotis patikimais duomenų valymo ir segmentavimo įrankiais, pažangiomis kampanijų valdymo funkcijomis ir suteikiančiomis įžvalgos rinkodaros analizėmis, kurios padeda efektyviau vykdyti rinkodaros programas, stebėti pagrindinius rodiklius ir didinti produktyvumą. Verslui skirta programinė įranga „Microsoft Dynamics CRM“ suteikia netradicinių, visapusiškų rinkodaros galimybių, leidžiančių efektyviai tenkinti skirtingų klientų poreikius.

„Microsoft“ padeda suprasti ne tik mūsų pačių sugebėjimus, bet ir naujas galimybes, kurias galime pateikti klientams, todėl išteklių skirstymas tampa efektyvesnis.“

DAVIDAS JOHNSONAS
CIO, „Jones Lang Lasalle“



Šioje schemoje pavaizduotos funkcinės galimybės parodo, kaip „Microsoft Dynamics CRM“ gali padėti organizacijoms efektyviai valdyti kampanijos ciklą ir optimizuoti rinkodaros kompleksą.

„Microsoft Dynamics CRM“ suteikia galimybę geriau tenkinti klientų poreikius naudojant tinkamas ryšio priemones ir būdus bei teikiant pažangius produktus. Įdiegusi „Microsoft Dynamics CRM“, per kitus dvejus ar trejus metus „Cold Stone Creamery“ sutaupys kelis milijonus dolerių.”

HEATHER DORR
Rinkodaros informacinės sistemos vyresnioji administratorė,
„Cold Stone Creamery“

INICIATYVIAU PLANUOKITE

Naudodamiesi išsamiais analizėmis, leidžiančiomis įmonei greičiau reaguoti į klientų poreikių kaitą ir naujas rinkos galimybes, informaciją apie klientus paverskite aiškiais ir veiksmingomis žiniomis.

SUSIDARYKITE AIŠKŲ VAIZDĄ APIE KLIENTĄ

Susidarykite visapusišką kliento vaizdą naudodamiesi tikslia segmentavimo priemone, kurios pagrindas – išsami kliento, pardavimo ir demografinė informacija.

SUFORMUOKITE TIKSLŲ RINKODAROS KOMPLEKSĄ

Naudodamiesi ataskaitų kūrimo ir analizės funkcijomis įvertinkite spausdinamų, siunčiamų el. laiškais, internetinių ir kitų rinkodaros priemonių veiksmingumą ir sutelkite dėmesį į pačius efektyviausius rinkodaros kanalus.

LENGVIAU TVARKYKITE DARBUS

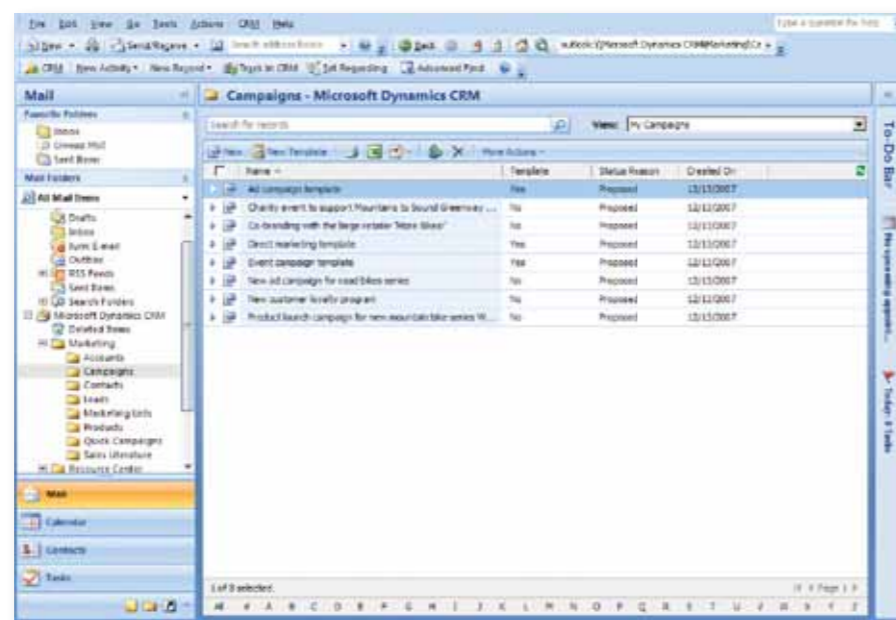
Suteikite rinkodaros darbuotojams galimybę ryšių su klientais valdymo (CRM) funkciją naudoti kaip įprastą „Microsoft® Office Outlook® 2007“ plėtinį, kad klientų el. paštą, paskyras, užduotis ir kontaktus jie galėtų tvarkyti naudodami vieną verslo taikomąją programą. Naudodamiesi „Microsoft Office Word 2007“ laišku suliejimo priemone greitai kurkite rinkodaros ryšius.

VYKDYKITE IŠMANESNES KAMPANIJAS

Naudokitės intelektualiosiomis sąrašų kūrimo ir segmentavimo funkcijomis norėdami rasti potencialius ar išlaikyti esamus klientus, o sėkmingas kampanijas paverskite šablonais, kad jas galėtumėte nesunkiai naudoti pakartotinai.

GAUKITE INFORMACIJĄ REALIUOJU LAIKU

Pasinaudokite tikslų ataskaitų kūrimo ir analizės galimybių teikiamais pranašumais sekdami atsakomumo rodiklius, įvertindami susidomėjimo lygį ir stebėdami kiekvienos kampanijos ir veiklos išlaidas.



Naudodamiesi tinkinamais šablonais be didelių pastangų kurkite, vykdykite ir sekite kampanijas.

TEIKITE INICIATYVIUS PASIŪLYMUS

Naudodamiesi netradiciniu kiekvieno kliento poreikių, ryšių ir pirkimo retrospektyvos vaizdu nuspėkite būsimus jų poreikius, išnaudokite galimybę pasiūlyti papildomų produktų ar paslaugų bei skatinkite klientų lojalumą.

EFEKTYVIAU KURKITE SĄRAŠUS

Kurkite sąrašus: automatiškai kurkite statinius ar dinaminis sąrašus, pagrįstus abonementais, kontaktais ar potencialiais klientais. Naudodamiesi išsamia ieška ir įvairiais vartotojo nurodomais kriterijais nustatykite potencialius klientus. Naudodamiesi duomenų importavimo vedliu importuokite sąrašus ir užtikrinkite tikslų duomenų fiksavimą.

Atlikite didelės apimties užduotis: naudodamiesi patobulintu masinių operacijų palaikymu importuokite didelės apimties duomenis ir informaciją apie potencialius klientus ne piko valandomis, kad sistemos veikimas liktų optimalus.

Tikslinkite duomenis: automatiškai aptikite ir pašalinkite pasikartojančius sąrašų įrašus ir pagerinkite atsakomumo rodiklius bei kampanijos efektyvumą. Paprastai nustatykite tinkamas pasikartojančių įrašų tvarkymo taisykles.

Vykdykite leidimais pagrįstą rinkodarą: naudodamiesi sekimu, pagrįstu aktyviu sutikimu arba atsakymu, užtikrinkite, kad į jūsų sąrašą nuo pat pradžių būtų įtraukti tik leidimą suteikę klientai, išvenkite beprasmių ciklų ir pagerinkite atsakomumo rodiklius.

TOBULINKITE KAMPANIJŲ VALDYMĄ

Valdykite kampanijos ciklą: apibrėžkite viso kampanijos ciklo užduotis, veiklas ir rinkodaros medžiagas. Kurkite biudžetus ir apibrėžkite tolesnius veiksmus, susijusius su atsakiusiais ir neatsakiusiais klientais.

Didinkite prekės ženklo vertę: bendradarbiaukite komandose ir įmonės skyriuose, kad išlaikytumėte ir sustiprintumėte prekės ženklo įtaką.

Naudokite įprastą vartotojo sąsają: automatiškai sinchronizuokite el. laiškus, užduotis ir kontaktų informaciją naudodamiesi sklandžiai integruojamomis „Office Outlook 2007“ ir „Microsoft Dynamics CRM“. Naudodamiesi „Office Word 2007“ laišku suliejimo priemone greitai kurkite ryšius ir siųskite pranešimus. Naudodamiesi žiniatinkliu pagrįsta sąsaja tvarkykite laišku suliejimo šablonus bet kurioje pasaulio vietoje.

Sekite atsakus: naudokite kampanijų uždara ciklą sekdami atsakus į kiekvieną kampanijos veiklą. Atsakymus į el. laiškus paverskite potencialiais klientais ar galimybėmis, rūšiukite potencialius klientus ir atlikite dar daugiau darbų tik keliais pelės mygtuko spustelėjimais.

Stebėkite rezultatus: realiuoju laiku generuokite išsamias veiklos ataskaitas, kuriose sekami pagrindiniai veiklos rodikliai, pavyzdžiui, investicijų grąža, atsakomumo rodikliai ir atsako išlaidos.

GREITAI KURKITE KAMPANIJAS

Planuokite ir vykdykite kampanijas: naudokitės iš anksto nustatytais sistemos šablonais, kuriuos galėsite pakartotinai naudoti būsimose kampanijose, arba kurkite visiškai naujas kampanijas. Planuokite kampanijos veiklas, kurios turi būti atliktos nedelsiant arba konkrečiu laiku ateityje, ir organizuokite kampanijas bet kurioje pasaulio vietoje naudodamiesi efektyviomis įvairias kalbas bei valiutas palaikančiomis priemonėmis.

Aiškiai bendraukite: kurkite profesionalios išvaizdos el. laišku šablonus ir be didelių pastangų naudokitės laišku suliejimu pagrįstais ryšiais. Pagal savo pačių nustatytas taisykles naudodami intelektualiąsias priemones el. laiškus automatiškai būdu paverskite kontaktais, potencialiais klientais ir galimybėmis.

Apibrėžkite veiklas: pasirinkite kampanijos veiklas, pavyzdžiui, el. laiškus, telefono skambučius, faksogramas ar susitikimus, ir priskirkite jas reikiams asmenims.

„Microsoft Dynamics CRM“ leidžia „Pumpkin Patch“ kurti tikslingesnes ir efektyvesnes tiesiogines rinkodaros kampanijas, didinančias klientų aptarnavimo ir pasitenkinimo lygį.”

BRUCE'AS WALKLEY'IS
Vyriausiasis vadybininkas,
„Pumpkin Patch“

„Mums nereikėjo skambinti šimtus kartų įmonių atstovams ir klausti, kaip sekasi vykdyti kampanijas, – mes naudojome „Microsoft Dynamics CRM“ masinio el. pašto sistemą, kad užbaigtume šį projektą. Tai – tikrasis laiko ir pinigų taupymas!“

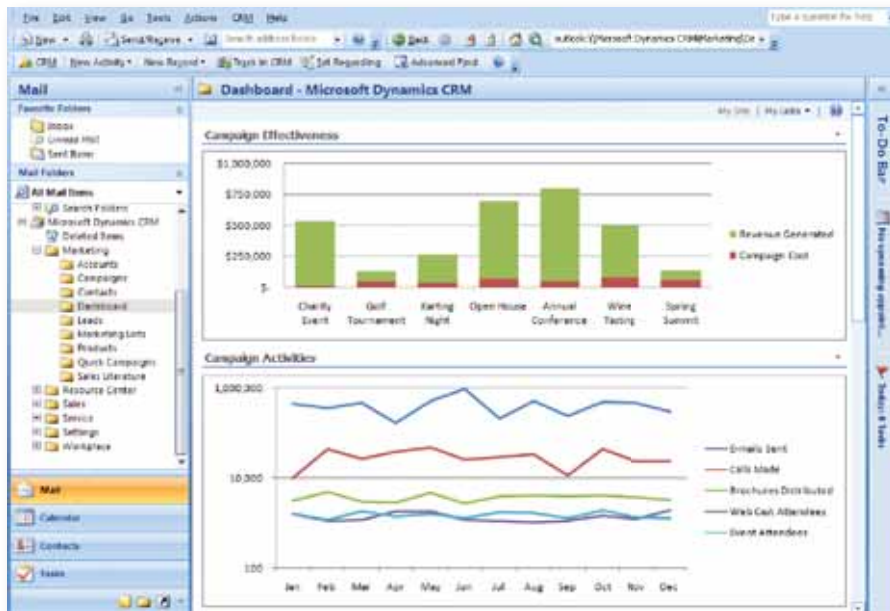
SANDY CLIFFORD
Rinkos technologijų ir IT direktorė,
„United Way Greater Twin Cities“

POTENCIALIUS KLIENTUS PAVERSKITE GALIMYBĖMIS

Geriau tvarkykite potencialius klientus: nesudėtingai atskirkite galimus klientus nuo esamų ir vienu spustelėjimu paverskite potencialius klientus naujomis galimybėmis.

Automatiškai nukreipkite potencialius klientus: atsižvelgdami į produktą, teritoriją, pinigų sumą ar kitus kriterijus, kurie pagrįsti jūsų apibrėžtomis darbo eigos taisyklėmis, automatiškai priskirkite potencialų klientą reikiamam asmeniui.

Atskleiskite paslėptas galimybes: intuityviai sekite ryšius tarp klientų, potencialių klientų, įtakingų subjektų ir tiekėjų bei atraskite naujų galimybių. Sustiprindami abipusį ryšį galėsite suprasti ir plėtoti sudėtingus verslo scenarijus.



Viename bendrame ekrane sekite kampanijos efektyvumą, programuokite veiklas ir atlikite dar daugiau darbų.

PAVERSKITE INFORMACIJĄ RINKODAROS ŽINIOMIS

Nustatykite tendencijas ir prognozuokite veiklos efektyvumą: veiksmingai pristatykite naujus produktus ir paslaugas bei kurkite brangesnių ar papildomų produktų pardavimo galimybes. Skirstykite rinkodaros išteklius remdamiesi aiškia tendencijų ir galimybių informacija.

Skatinkite lojalumą: pasinaudodami visapusiško kliento vaizdo teikiamais pranašumais iniciatyviai siūlykite pakeisti ar atnaujinti produktus arba paprasčiausiai apdovanokite ištikimiausius klientus.

Analizuokite demografinę informaciją: segmentuokite klientus pagal demografinį profilį ir nustatykite besiformuojančias pirkimo tendencijas.

Aiškiai išreikškite rinkodaros investicijų grąžą: kurkite konkrečius suteikiančius įžvalgos stebėjimo skydus, skirtus vadovams ir pagrindiniams vartotojams, kuriuose išskirti pagrindiniai rinkodaros ir efektyvumo rodikliai, bei akcentuokite rinkodaros programų vertę.

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

Šis dokumentas skirtas tik informuoti.

ŠIAME DOKUMENTE „MICROSOFT“ NEPATEIKIA JOKIŲ GARANTIJŲ, NEI IŠREIKŠTŲ, NEI NUMANOMŲ, NEI NUSTATYTŲ ĮSTATYMAIS.

© Microsoft Corporation, 2008. Visos teisės ginamos. „Microsoft“, „Microsoft Dynamics“, „Microsoft Dynamics“ logotipas, „Outlook“ ir „Windows“ yra „Microsoft Corporation“ prekės ženklai arba registruotieji prekės ženklai Jungtinėse Valstijose ir (arba) kitose šalyse.

Microsoft