



BCS itera
CRM

Microsoft Dynamics 365 SALES CRM

CRM LAHENDUS KÕIGE NÕUDLIKUMALE ETTEVÕTTELE

Dynamics 365 Sales on lahendus kõige nõudlikumale ettevõttele, kelle jaoks on olulised märksõnad:

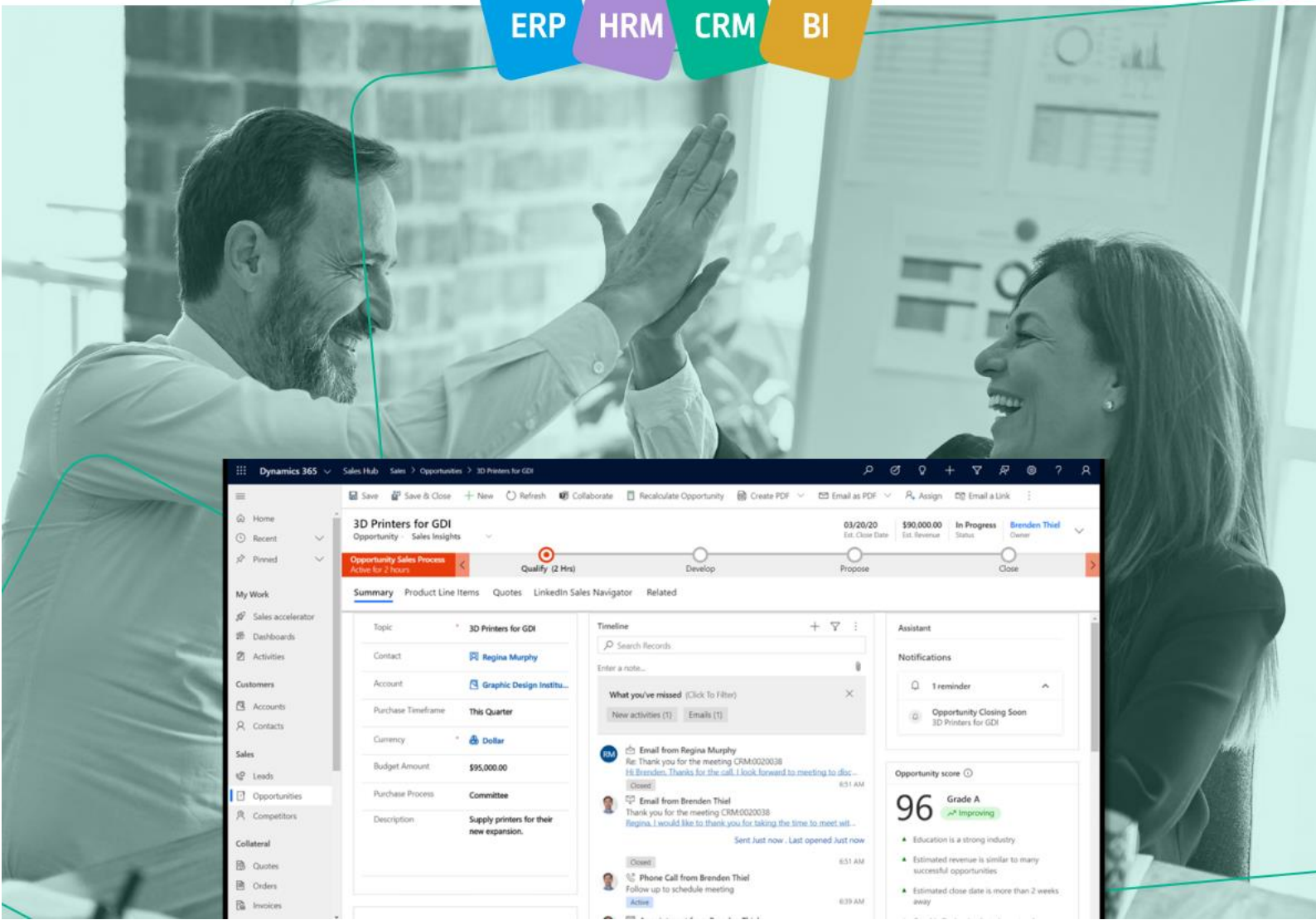
- suur funktsionaalsus
- mugandatavus oma protsesside järgi
- turunduse automatiseerimine
- rollipõhine kasutajaliides
- põhjalik aruandlus
- integratsioon ERP lahendusega

Lahendus annab suurpärase ülevaate ettevõtte erineva astme juhtidele müügi ja turundusprotsessidest. Kus ja kellega on potentsiaali tegutseda, mis on parasjagu töös ja millised on võidud ning kaotused? Nende tulemuste analüüsimisel saab välja selgitada kitsaskohad ja seada vajalike eesmärged.

Loe kogemuslugusid

crmlahendused.ee

Müügijuhtimine → klientide haldus → automatiseerimine → aruandlus → **VAATA LAHENDUSI** →



Dynamics 365 Sales Hub Sales > Opportunities > 3D Printers for GDI

3D Printers for GDI
Opportunity - Sales Insights

03/20/20 Est. Close Date \$90,000.00 Est. Revenue In Progress Status Brenden Thiel Owner

Opportunity Sales Process Active for 2 hours

Qualify (2 Hrs) Develop Propose Close

Summary Product Line Items Quotes LinkedIn Sales Navigator Related

Topic 3D Printers for GDI

Contact Regina Murphy

Account Graphic Design Institu...

Purchase Timeframe This Quarter

Currency Dollar

Budget Amount \$95,000.00

Purchase Process Committee

Description Supply printers for their new expansion.

Timeline

Search Records

Enter a note...

What you've missed (Click to Filter)

New activities (1) Emails (1)

Email from Regina Murphy
Re: Thank you for the meeting CRM:0020038
Hi Brenden, Thanks for the call. I look forward to meeting to disc...
[Closed] 6:51 AM

Email from Brenden Thiel
Thank you for the meeting CRM:0020038
Regina, I would like to thank you for taking the time to meet wit...
[Closed] Sent Just now · Last opened Just now 6:51 AM

Phone Call from Brenden Thiel
Follow up to schedule meeting
[Active] 6:59 AM

Assistant

Notifications

1 reminder

Opportunity Closing Soon
3D Printers for GDI

Opportunity score

96 Grade A Improving

- Education is a strong industry
- Estimated revenue is similar to many successful opportunities
- Estimated close date is more than 2 weeks away

Dynamics 365 Sales

Eelkõige on see müügijuhi ja müügiinimese igapäevane töövahend klienditeekonna juhtimiseks, mis aitab planeerida kliendiga seotud tegevusi, seada uusi ülesandeid, jälgida pooleliolevat müügiprotsessi ning eesmärkide täitmist. Saate luua turundusloendeid ja kampaaniaid ning jälgida konkreetsete kontode või võimalustega seonduvat infot.

KAASAEGNE TEHNOLOOGIA

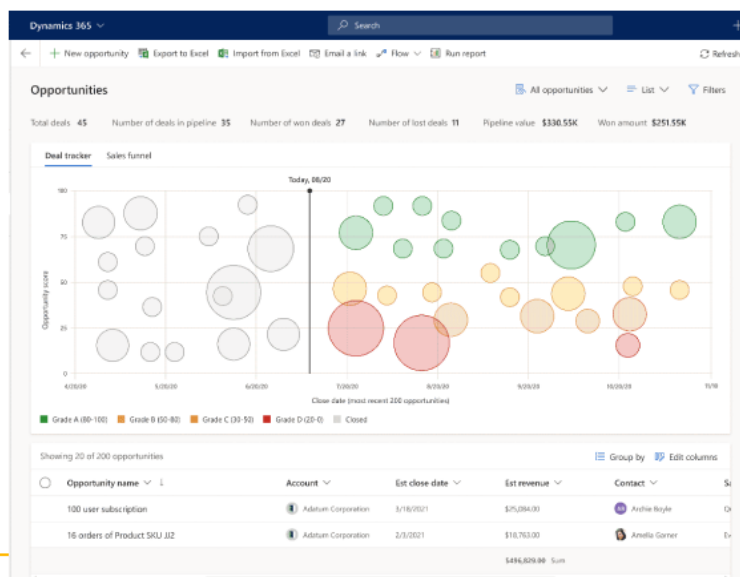
SALES on üks kiiremini arenevaid CRM lahendusi, mis pakub kõige kaasaegsemad tehnoloogilisi lahendusi, nagu läbiv integreeritus Office365 rakendustega Outlook, Teams, Excel jt. Lisaks on lahendus integreeritud masinõppe rakendustega, mis võimaldab teha tekstituvastusi ja integreerida *chat botiga*. SALES sisaldab tehisintellektil põhinevat müügiülevaadet, mis aitab hinnata kõige lootustandvamaid müügivihjeid ja võimalusi, omistades vihjetele hindet. AI abil muudetakse olemasolevate ja uute klientide andmed hinnateks. Ennustava punktiarvestuse abil saab eelistada kvaliteetseid müügivihjeid ja võimalusi ning seega sõlmida rohkem tehinguid.

KASUTUSE PAINDLIKKUS ja MUGAVUS

SALESi saab kasutada nii Microsofti pilves kui ka privaatrakendusena. Kuna SALES on rollipõhine, saab iga kasutaja seadistada kasutajaliidese vastavalt oma ametile ja isiklikele soovidele.

ÄRIANALÜÜS

SALES pakub suurepärast andmetöötlust ja analüüsi. Lahendusele on võimalik ise juurde lisada erinevaid PowerBI näidikuid.



LAI FUNKTSIONAALSUS

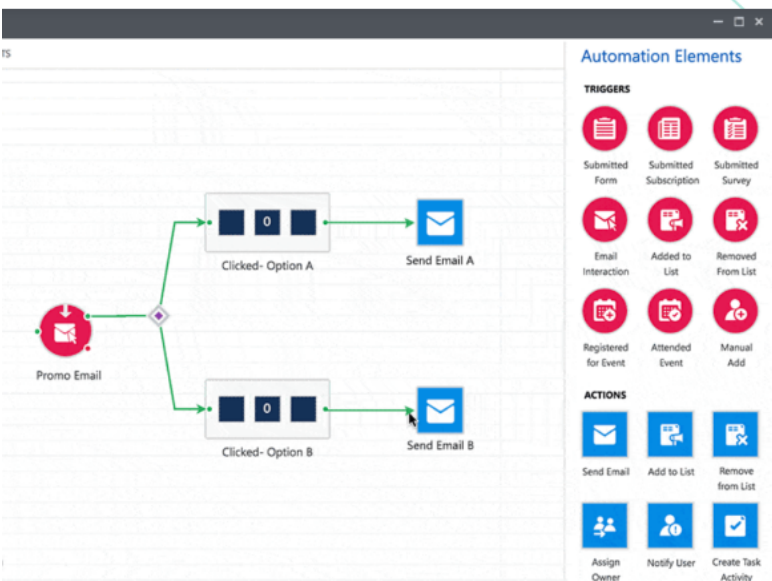
Funktsionaalsus võimaldab koguda kliendiandmeid kogu kliendi elutsükli jooksul, potentsiaalsest kliendist kuni lepinguni. Sellised andmed ulatuvad kontaktandmetest ostu otsuseni ja neid kogutakse kõigis kommunikatsioonikanalites. 360° kliendivaatega saavad müügiesindajad tõsta efektiivsust, omades klientidest ning nende käitumisest põhjalikku ülevaadet.

LOODUD KESTMA

SALES kasutaja investeering on kaitstud aegumise eest, kuna Microsoft annab kaks korda aastas välja uue versiooni koos täiendava funktsionaalsuse ja kaasaegsemate võimalustega. Pilveversiooni kasutajatele tuleb uus versioon automaatselt ja privaatpilves koostöös partneriga.

TURUNDUSE AUTOMATISEERIMINE

SALES lisamooduliga on võimalik läbi protsessivoogude automatiseerida kliendikommunikatsioon ja turundustegevused. Alates meilikampaaniatest kuni ettepanekute, hinnapakkumiste, arvete jms loomiseni.



itera.ee

BCS Itera on pakkunud juba 25 aastat ettevõtetele kliendihalduse (CRM), majandustarkvara (ERP), ärianalüüsi (BI) ja palga-personali (HRM) lahendusi. Meie klientideks on keskmised ja suuremad ettevõtted erinevatest valdkondadest.