

Salg og marketing

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS–NAVISION

SALG OG MARKETING

Med Microsoft® Business Solutions–Navision® Salg og marketing får du komplette og nøjagtige oplysninger, så du kan rette dine aktiviteter mod relevante målgrupper.

Fordele:

- Opnå større kundetilfredshed.
- Træf velfunderede beslutninger vedrørende dine kunder.
- Tilpas løsningen, så den passer til dine processer.

Fokuser på foretrukne målgrupper

God salg og marketing drejer sig om at træffe de rigtige beslutninger på det rigtige tidspunkt. Og for at kunne træffe bedre beslutninger, skal du kunne fastholde fokus og have fuld kontrol over alle marketing- og salgsaktiviteter.

Med Salg og marketing får du komplette og nøjagtige oplysninger, så du kan rette dine interaktioner mod relevante målgrupper. Du kan opnå:

- Forøgelse af produktiviteten.
- Forbedring af konkurrenceevnen.
- Vækst.

Adgang til nøjagtige oplysninger

Dine medarbejdere har adgang til vigtige oplysninger om tidligere salgs- marketingkampagner og fremtidige muligheder. På et øjeblik får du svar på spørgsmål som f.eks. "Hvornår kontaktede jeg sidst firma A?" eller "Hvornår afgav kontaktperson B sidst en ordre?"

Identificer storkunder

Når du har adgang til opdaterede realtidsoplysninger om alle dine kontakter, er det nemmere at træffe de rigtige beslutninger. Du ved, hvilke kunder du skal fokusere på, og hvilke der kan vente. Du kan endda klassificere kunder baseret på relationen eller på andre kriterier, som du angiver. Dine kontakt- og finansoplysninger er altid opdaterede, og du kan træffe strategiske beslutninger med det samme.

Overblik over tidligere og fremtidige aktiviteter

Salg og marketing kan hjælpe dine salgs-medarbejdere med at holde styr på og strukturere salgsprocesser. Med et enkelt klik med musen kan du få adgang til opdaterede salgs-oplysninger om hver kontakt. Du kan få et overblik over, hvad der foregår i din salgskanal og dermed tilpasse din planlægning.

Automatiser rutineopgaver

Dine medarbejdere yder ikke blot en bedre service under forretningsinteraktioner, de bliver også mere effektive, fordi tidskrævende processer automatiseres. Det kan også være nyttigt at bruge den automatiske opdatering af kunder og aktiviteter mellem Salg og marketing og Microsoft® Outlook®.

Effektiviser planlægningen

Ved hjælp af effektiv planlægning kan du forbedre succesraten i forbindelse med dine salgs- og marketingkampagner. Salg og marketing holder dig opdateret ved hjælp af lettilgængelige og opdaterede oplysninger. Du behøver ikke engang kende kundens præcise navn for at finde flere oplysninger om f.eks. et lead.

Mål resultater

Du kan også måle de overordnede resultater af dine kampagner. Du ved, hvor succesfuld en bestemt kampagne har været, og du kan vurdere virksomhedens overordnede præstation.

Forstå din forretning

Når du har fået overblik over dine kontaktoplysninger, kan du analysere og få en forståelse af fremtidige behov og planlægge derefter. Du kan måle succesen af dine kampagner, og du har det nødvendige overblik til at kunne udvælge bestemte målgrupper og leads.

Bevar loyale kunder

Det er billigere at holde på eksisterende kunder end at skaffe nye. Hvis du ikke sørger for, at dine kunder er 100% tilfredse, risikerer du, at de handler andre steder. Dine kunder forventer en positiv og ensartet behandling.

Gør relationer mere personlige

Salg og marketing giver dig mulighed for at udvælge bestemte målgrupper i din kontaktdatabase. Du kan tilpasse den måde, du henvender dig til kontakter på (på det sprog, du ønsker), og fokusere på målrettet og personlig marketing. Du kan f.eks. udvælge en bestemt gruppe blandt dine kontakter, som skal være mål for en salgskampagne, der er baseret på tidligere købsadfærd.

Gør hver medarbejder til kundeekspert

Med Salg og marketing kan du yde suveræn service under alle interaktioner med kunder. Dine medarbejdere har altid adgang til nøjagtige og detaljerede oplysninger om alle kontakter – selv e-mails, som er

blevet sendt mellem en medarbejder og en kontakt, kan logges i Salg og marketing, hvilket muliggør videndeling mellem medarbejderne. Hver medarbejder bliver ekspert i hver enkelt kontakt, og du giver kunderne et bedre serviceniveau – igen og igen.

Kontakt din partner

Hvis du vil vide mere om Microsoft Business Solutions–Navision, skal du kontakte din lokale Microsoft Certified Business Solutions Partner. De har ekspertisen til at designe en løsning, der passer til netop din virksomheds behov. Du kan også besøge vores Partnerfinder på: <http://www.microsoft.com/danmark/partners>

Om Microsoft Business Solutions

Microsoft Business Solutions, der inkluderer Great Plains®, Microsoft bCentral™ og det tidligere Navision a/s, tilbyder en lang række virksomhedsapplikationer, der gør det muligt for små og mellemstore virksomheder at blive tættere forbundet til kunder, medarbejdere, partnere og leverandører. Microsoft Business Solutions' applikationer optimerer strategiske forretningsprocesser inden for finansstyring, analyse, human resources, projektstyring, CRM, field service, supply chain management, e-handel, produktion og detailstyring. Applikationerne er udviklet til at give indsigt, så kunder kan gøre deres virksomhed til en succes. Yderligere oplysninger om Microsoft Business Solutions finder du på: www.microsoft.com/danmark/mbs.

Adresse:

Microsoft Business Solutions
Tuborg Boulevard 12
2900 Hellerup
Danmark
Tlf. 44 89 01 00
Fax 44 68 55 10

<http://www.microsoft.com/danmark/mbs>

Funktioner	Beskrivelse
KONTAKTSTYRING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Overblik over dine kontaktvirksomheder og kontaktpersoner. ▪ Funktionen til kontrol af dubletter giver dig automatisk besked, hvis du angiver kontaktoplysninger, som allerede findes. ▪ Kategorisering af kontakter baseret på profilspørgsmål. ▪ Tilpasning af din tilgang til kontakterne.
KONTAKTKLASSIFICERING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Klassificering af dine kontakter i forskellige kategorier og tilpasning af marketingmateriale, så det passer til kundernes individuelle behov. ▪ Automatisk gruppering af kontakter i forskellige klasser baseret på kriterier, som er specificeret af dig, f.eks. gruppekontakter med hensyn til omsætning. ▪ Klassificering af dine kontakter baseret på svar på to spørgsmål for at identificere værdien af et tredje spørgsmål.
KAMPAGNESTYRING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisering af kampagner baseret på de målgrupper, som du har oprettet. ▪ Opdeling af kontakter i målgrupper baseret på bestemte kriterier, f.eks. salg, kontaktprofiler og interaktioner. ▪ Genbrug af eksisterende målgrupper, f.eks. ved at specificere, om disse målgrupper skal opdateres, hver gang der angives nye oplysninger om kontakten, eller om gruppen skal "fryses" i forbindelse med opfølgingsaktiviteter som f.eks. direct mail. ▪ Brug af multilanguage-skabeloner for at nå ud til kontakter på forskellige sprog. ▪ Brevfletning af den udvalgte målgruppe med et Microsoft® Word®-dokument.
LEADSTYRING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Styring af salgsleds. ▪ Opdeling af salgsprocessen i forskellige stadier. ▪ Overblik over leads i salgspipelinen.
OPGAVESTYRING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisering af kampagne- og salgsopgaver. ▪ Oprettelse af egne opgavelister. ▪ Tildeling af opgaver til andre brugere eller brugergrupper, som er registreret i programmet. ▪ Oprettelse af en aktivitet, som består af flere opgaver. ▪ Oprettelse af interne opgaver uden en kontakt.
DOKUMENTSTYRING OG INTERAKTIONSLØGFØRING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Logføring af interaktioner, som du har haft med dine kontakter, f.eks. telefonopkald, møder eller breve. Hvis en interaktion indeholder et dokument, kan du gemme det under den relevante kontakt og dermed holde styr på det pågældende dokument. ▪ Registrering af interaktioner, som er udført i andre moduler, herunder dokumenter, som er sendt til dine kontakter. ▪ Opkald til kontakter ved blot at klikke på knappen på kontaktkortet og bruge TAPI-kompatible (Telephony Application Programming Interface) telekommunikationsenheder.
KONTAKTSØGNING	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Søgning efter oplysninger, som er relaterede til en kontakt, f.eks. et lead, en adresse eller en kommentar. ▪ Selvom du staver kontaktens navn forkert, får du stadig oplysninger, da systemet indeholder fuzzy-funktionalitet.
E-MAIL-LOGFØRING MED MICROSOFT EXCHANGE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Logføring af al e-mail-korrespondance – indgående og udgående. ▪ Logføring af dine e-mails, som er sendt via Microsoft Navision eller via Microsoft Outlook. ▪ Serverbaseret løsning til at holde dine e-mails i deres naturlige miljø.
MICROSOFT OUTLOOK-KLIENTINTEGRATION	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Synkronisering af opgaver og kontakter i Microsoft Navision med møder, opgaver og kontakter i Microsoft Outlook. Du kan bestemme dig for ikke at synkronisere visse opgavekategorier, f.eks. ferier eller private aftaler. ▪ Modtagelse af en e-mail-notifikation i Microsoft Outlook for at informere dig om, at du har fået

tildelt en ny opgave.

- Ved oprettelse, opdatering, annullering og sletning af records i et program, opdateres det andet program automatisk.
- Adgang til kontaktoplysninger, når du arbejder offline.
- Opdatering af oplysninger ved hjælp af en kørsel, når du er online igen.

Systemkrav

FOR AT FÅ ADGANG TIL ALLE
OVENSTÅENDE FUNKTIONER
KRÆVES FØLGENDE MODULER
OG TEKNOLOGIER:

Microsoft® Exchange Server (version 5.5 eller nyere med Service Pack 4) til E-Mail-logføring med Microsoft Exchange.

Microsoft Business Solutions–Navision understøtter grafisk 32-bit teknologi og ægte klient-server, multitasking-miljø. Følgende operativsystemer understøttes:

Client 32-bit – Microsoft® Windows® XP, Windows® 2000, Windows® NT.

Server – Navision Database Server: Windows® 2000, Windows® NT og Windows® Small Business Server 2003.

Microsoft® SQL Server® Option til Microsoft Business Solutions–Navision – alle operativsystemer, som understøttes af Microsoft SQL Server 2000.

Varemærker:

Microsoft, Great Plains, Navision, FRx er enten registrerede varemærker eller varemærker tilhørende Microsoft Corporation eller Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation eller Microsoft Business Solutions ApS eller deres respektive affilierede selskaber i USA eller i andre lande. Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation og Microsoft Business Solutions ApS er datterselskaber af Microsoft Corporation.

VIGTIG MEDDELELSE

Dette materiale er alene produceret til informationsformål. Microsoft Business Solutions ApS fraskriver sig ethvert ansvar, hvis dette materiale anvendes til andre formål. Microsoft Business Solutions ApS er i intet tilfælde, uanset omstændighederne, ansvarlig for tab af forventet fortjeneste, tab af data, beskadigelse af optegnelser eller data eller nogen form for indirekte tab eller følgetab, både i og udenfor kontrakt eller i anden sammenhæng som følge af anvendelse af dette materiale. Ingen oplysning heri kan tolkes som værende nogen form for garanti.

Selskaber, organisationer, produkter, domænenavne, e-mail-adresser, logoer, personnavne og begivenheder beskrevet heri kan være fiktive. I sådan situation er der ingen hensigt eller antydning af nogen sammenhæng med faktiske selskaber, organisationer, produkter, domænenavne, e-mail-adresser, logoer, personnavne og begivenheder. Produkt- og firmanavne nævnt i dette materiale kan være varemærker, der tilhører de respektive ejere.

Ophavsret:

Ophavsret ©2004 Microsoft Business Solutions ApS, Danmark. Alle rettigheder forbeholdes.