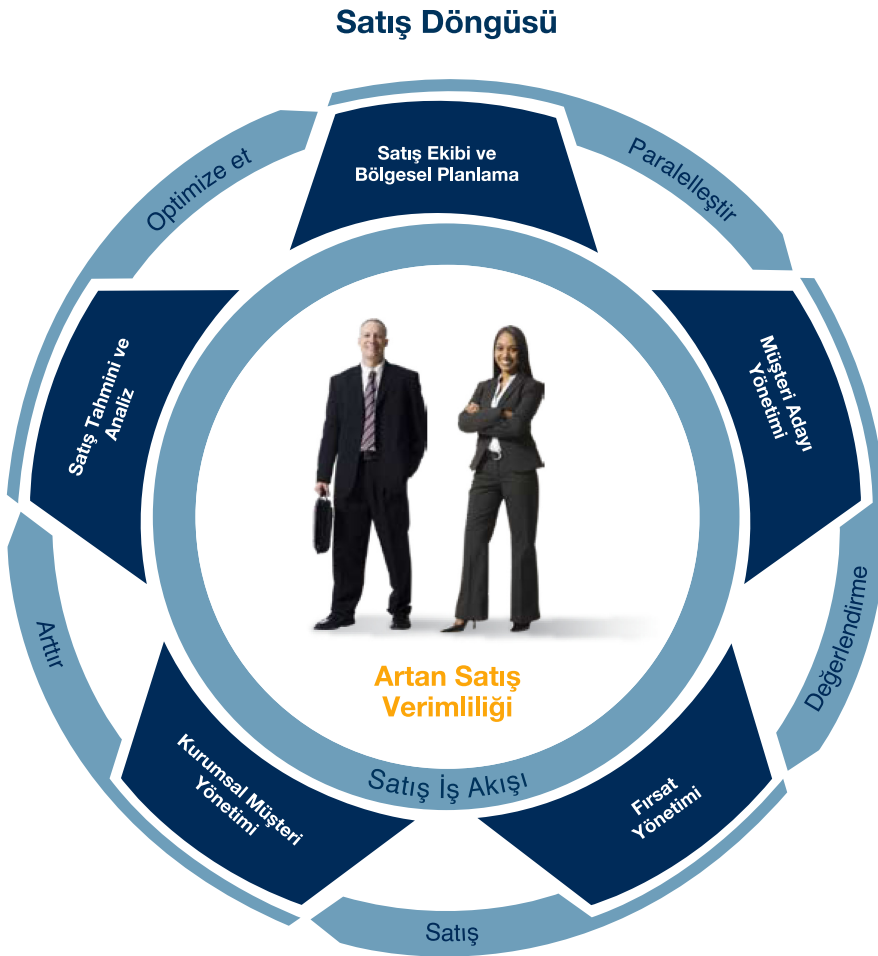




Satış Döngüsü

Microsoft Dynamics™ CRM 4.0 Satış Modülü ile kullanıcı verimliliğini sağlayın. Tutarlı satış deneyimini tüm satış operasyonlarında paylaşın.

360° müşteri görüntüsü yaratarak, müşteri tutma, satış sürecini hızlandırma ve satış olasılığını artırma hedeflerinize ulaşın. Microsoft Dynamics CRM 4.0 ile, satış ekibinizin müşteri verisine kolay ve hızlı erişimini sağlayarak, daha verimli çalışmalarını, dolayısıyla daha çok satış yapmalarını sağlayın.



Yukarıdaki şemada özetlenmiş özellikler sayesinde, Microsoft Dynamics CRM ile satış verimliliğinin artırılabilceği gösterilmiştir.

"Microsoft Dynamics CRM, danışmanlarımıza, müşteri adayları ile ilgili işlerinde disiplin ve verimlilik sağlayarak, kişisel ilişkilerine daha çok zaman ayırabilmelerine olanak sağladı. Bu sayede en iyi satış elemanlarımızın başarılı deneyimlerini görebildik ve diğerleri ile paylaşabildik."

SHARIE ROBERTS
Üyelik Yöneticisi,
Equinox

"Microsoft Dynamics CRM'in bizim için en cazip yanlarından birisi de Microsoft Outlook ile sanki tek bir ürün gibi çalışmasıdır."

KAREN PLAYFAIR
Finans Direktörü,
Tourism Whistler

İŞİNİZİ KOLAYLIKLA YÖNETİN

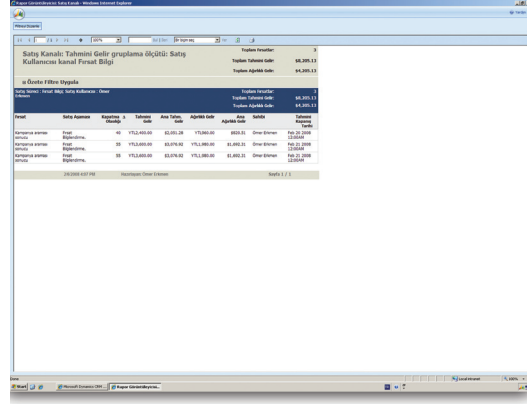
Microsoft® Office Outlook® 2007 mesajlaşma ve birlikte çalışma platformuna CRM özelliklerini katıp, sanki tek bir uygulama ile çalışır gibi kullanın.

MÜŞTERİLERİNİZİ DAHA İYİ ANLAYIN

360° müşteri görüntüsü ile müşterinizin aktivite geçmişi, tercihleri, ilişkileri, planlanan aktivitelerini özelleştirilebilir bir biçimde görün ve onların isteklerini daha iyi anlayıp karşılayın.

SATIŞ DEĞERLENDİRMENİZİ İYİLEŞTİRİN

Zamanınızı doğru müşteri adayları ve fırsatları yönlendirerek tutarlı ilişki ve satış süreci yönetimi sağlayın.



SATIŞ BAŞARISINI ARTTIRIN

Satış süreci ve rakip izleme işlerinizi otomatik ve verimli bir biçimde yönetin. Etkin aday ve fırsat yönetimi ile satış süresini kısaltın.

MÜŞTERİLERİNİZİ GÜNCEL TUTUN

Kullanımı kolay sihirbaz arayüzleri ile doğru müşteriye, doğru zamanda, doğru ürün ve hizmet bilgilerini aktarın.

SATIŞ BAŞARISINI İNCELEYİN

Esnek raporlama ile satış durumu, gelecekteki satış fırsatları ve satış tahminlerinizi kolaylıkla yapın. Aynı zamanda satışlar için harcanan kaynak, çaba ve zamanları da inceleyerek, hataların düzeltilmesini ve başarılı örneklerin çoğalmasını sağlayın.

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİZİ BAŞARI İLE YÜRÜTÜN

Kullanmasını bildiğiniz tanıdık uygulama arayüzleri ile, tek bir uygulamadan, tüm müşteri ilişkilerinizi yürütün. Microsoft Outlook 2007 e-posta, takvim, görevler ve ilgili kişilerini Microsoft Dynamics CRM veritabanı ile eşleyin. Size ulaşan e-postaların içindeki bilgileri, otomatik olarak ilgili kişilere, müşteri adaylarına ve ya fırsata dönüştürün.

Microsoft Office Word 2007 Mail Merge özelliği ile hazır ve ya özelleştirilmiş şablonları kullanarak kişiselleştirilmiş mektup ve ya e-postalar gönderin.

Ofis dışındayken de, çevrimdışı çalışma özelliği sayesinde çalışmanızı sürdürün. Bu işleri Notebook, Pocket PC gibi cihazlardan yapma özgürlüğünü kullanın.

Tekrarlı veri yakalama özelliği sayesinde veri kalitenizi koruyun.

Küreselleşen dünyaya ayak uydurun. Aynı verilere kullanıcı seçimi ile farklı dillerdeki arayüzlerden erişin. Ayrıca çoklu para birimi özelliği ile çok uluslu müşterilerinize uyum sağlayın.