

Salg og marketing

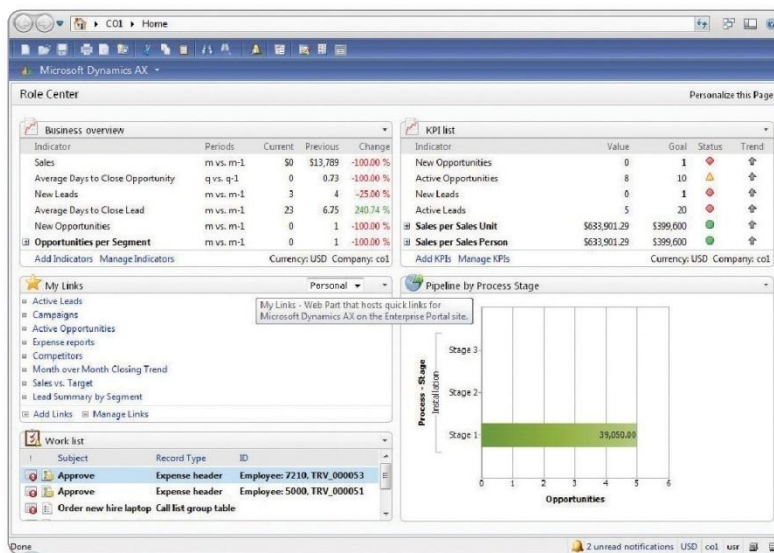
Salg og marketing i Microsoft Dynamics AX 2009

FORDELE

- **Forbedrede kunderelationer.** Få indsigt i kunde- og kundeemnedata i realtid, med mulighed for at definere relationer og spore korrespondance, telefonlogfiler og automatisk genererede aktiviteter. Benyt dig af disse oplysninger til at styrke kunderelationerne.
- **Øget produktivitet for salgsmedarbejdere.** Identificer og udnyt vigtige salgsmuligheder med adgang til integrerede salgsoplysninger, og vurder salgsskiltet i forhold til rentabilitet for hver målgruppe eller hver kunde. Håndter dine salgsforløb effektivt, så du opnår flere afsluttede handler.
- **Effektiv kampagneplanlægning.** Gør planlægning, udførelse og analyse af kampagner enkel ved at udnytte omfattende ERP-data med definerbare processer, der øger effektiviteten og hjælper med at styre omkostningerne ved at måle den enkelte kampagnes succes og rentabilitet.
- **Optimering af salg ved at håndtere salg- og marketingsaktiviteter samlet.** Få indsigt i kundernes behov, optimer kundeemnegenerering og -kvalificering og øg salgresultaterne ved at kombinere salgs- og marketingsoplysninger

Salg og marketing i Microsoft Dynamics® AX 2009 omfatter effektive, integrerede administrationsfunktioner til kunder, salg og marketing, der kan hjælpe dine medarbejdere med at opbygge og styrke kunderelationer og øge salget.

Med indsigt i virksomheds- og kundeoplysninger kan du og dine medarbejdere håndtere relationerne proaktivt og levere hurtige og kvalificerede svar på forespørgsler. Tag intelligente marketingsbeslutninger, planlæg effektive kampagner og fastlæg strategier for fremtiden ved at analysere individuelle og konsoliderede data for alle forretningskontakter for at kunne oprette veldefinerede målgrupper.



Rollecenter for salgsschefer

Specialiserede salgs- og marketingrollecentre hjælper med at organisere relevante opgaver, oplysninger og værktøjer, så folk nemt kan håndtere deres daglige arbejde. Salgschefer kan f.eks. hurtigt finde, visualisere og spore vigtige salgsdata som f.eks. kundeemner, gevinster og tab, styrker og svagheder, muligheder og trusler med rolletilpassede rapporter og tilpassede performance scorecards. Rollecentre for sælgere viser oplysninger om salgsflow, eksempelvis udestående salgstilbud, aktuelle tilbud og aktiviteter og dataprognoser med links til relaterede dokumenter.

Påmindelser hjælper dine medarbejdere med at blive på sporet, mens links til velkendte forretningsproduktivitetsværktøjer, som de allerede bruger, f.eks. Microsoft® Office Outlook® og Microsoft Office Excel®, giver dem mulighed for at arbejde produktivt.

FUNKTIONER

BUSINESS ESSENTIALS	Ensartet kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Brug oplysninger om tilstedeværelse til at forenkle samarbejdet med dine kolleger ved at sende e-mail eller starte en onlinemeddelelse- eller telefonsamtale i Microsoft Dynamics AX.
	Globalt adressekartotek	<ul style="list-style-type: none"> • Strømlin relationsstyring ved at definere og få vist relationer mellem kunder, kundeemner, leverandører, medarbejdere, konkurrenter og interne organisationer, alt sammen fra ét sted.
ADVANCED MANAGEMENT	Rollecentre	<ul style="list-style-type: none"> • Marketingschef • Salgschef • Supersælger • Dedikeret sælger • Account Manager • Marketingsdirektør • Marketingsmedarbejder
	Kundeemnestyring	<ul style="list-style-type: none"> • Opnå enkel styring af salgskundeemner, opret unikke kvalificeringsprocesser for kundeemner, og forvandl kundeemner til salgsmuligheder. • Reducer den tid og de udgifter, der bruges på at forfølge uhensigtsmæssige aftaler, og skab muligheder for at afslutte flere salg.
	Leadstyring	<ul style="list-style-type: none"> • Udvid mulighederne ved at designe unikke salgsprocesser, oprette tilbud og håndtere salgsforløbet.
	Hierarkiske processkabeloner	<ul style="list-style-type: none"> • Opret processer for kundeemnekvalificering, salg og kampagner, der kan genbruges. • Styrk antallet af afsluttede handler, håndter pipelinedata og forøg afkastet for marketingsinvesteringer.
	Webaktiveret CRM-data	<ul style="list-style-type: none"> • Få hurtigt adgang til CRM-kernefunktioner med Enterprise Portal i Microsoft Dynamics AX.
	Integration med Microsoft Virtual Earth*	<ul style="list-style-type: none"> • Find lokationer hurtigt, og opbyg din kundebase med Microsoft Virtual Earth™.
	Salgsstyring	<ul style="list-style-type: none"> • Overvåg og håndter salg, og mål omsætning i forhold til salgsmål i realtid. • Få vist grafer og rapporter fra salgsaktiviteter, analysér og rapportér om salg, tilbud og andre aktiviteter og overvåg salgsmedarbejderne aktiviteter og performance.
	Sales Force Automation	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer en bestemt kundeaktivitet i forhold til rentabilitet, og lav prognoser for og planlæg fremtidig omsætning.
	Marketingautomatisering	<ul style="list-style-type: none"> • Lav marketingkampagner for en hvilken som helst gruppe af kunder og kundeemner. • Forbind hurtigt kampagner og spørgeskemaer, projekter og websvar • Opret automatisk opfølgende aktiviteter, og synkroniser med Outlook for at opnå enkelt sporing og påmindelsesfunktion. • Overvåg ROI ved at knytte kampagner til et bestemt projekt. • Lancet kampagner via e-mail, internet, fax, brev eller opkaldsliste.
	Telemarketing/telesalg	<ul style="list-style-type: none"> • Kortlæg automatisk daglige aktiviteter, og modtag automatisk genererede opkaldslistor. • Indstil telefoner til automatisk opkald, og logfør opkaldsoplysninger. • Generer og kør brugerdefinerede opkaldsscripts baseret på en spørgeskemafunktion. • Analysér og brug opkaldsresultater til at forbedre kommunikationen med kunderne.

* Der er et antal tilgængelige licenserings- og prissætningsmuligheder, som kan opfylde dine virksomhedsbehov. Funktionerne er organiseret efter Business Ready Licensing udgaver. De faktiske udgaver kan variere efter tidspunktet for udstedelse af licens.

Yderligere oplysninger om Salg og marketing i Microsoft Dynamics AX finder du på www.microsoft.dk/dynamics/ax.

Dette dokument er udelukkende til informationsbrug.

MICROSOFT GIVER INGEN GARANTI, DET VÆRE SIG UDTRYKKELEG, STILTIENDE ELLER LOVMÆSSIG, FOR INDHOLDET I DETTE DOKUMENT.
04/2008

Microsoft®