

Microsoft Dynamics CRM

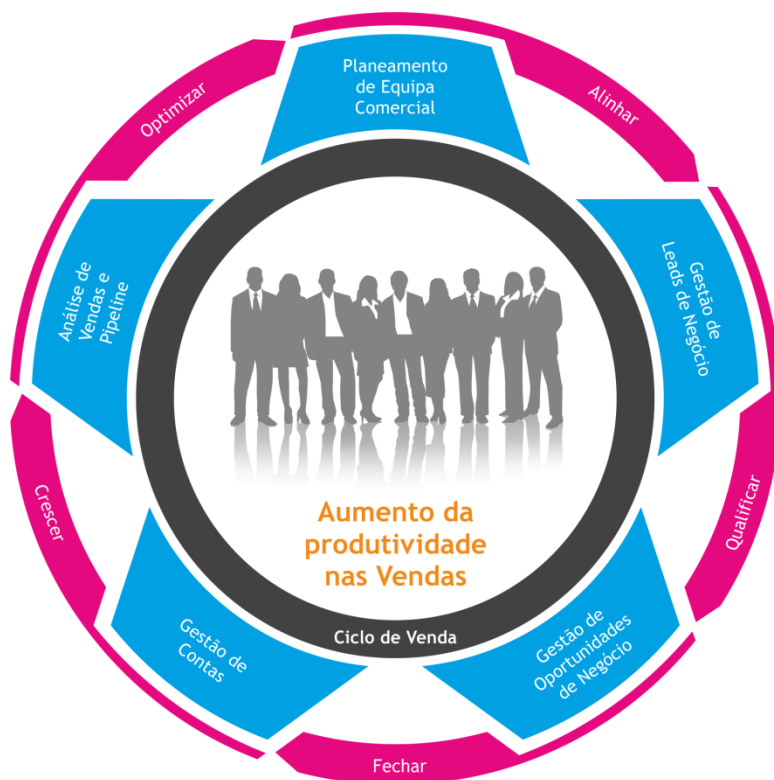
“Obtivemos uma equipa de vendas que persegue novas leads e que tem mais tempo para criar relacionamentos pessoais com clientes. Conseguimos identificar os nossos melhores vendedores e instituir na empresa as suas melhores práticas.”

SHARIE ROBERTS
Membership Manager,
Equinox

Impulsionar a produtividade das vendas, sistematização de processos e melhores práticas através do Microsoft CRM 4.0

A simplificação e automatização dos processos de vendas permitem que as equipas de vendas criem uma visão única do cliente, garantindo assim a redução do ciclo de vendas, aumento das taxas de fecho de negócios e de retenção de clientes.

Microsoft Dynamics CRM 4.0 oferece, aos profissionais de vendas, um rápido acesso a informação vital, para que estes possam trabalhar de forma eficiente e dedicar mais tempo às suas actividades de venda e acompanhamento de oportunidades e clientes.



As funcionalidades mencionadas no diagrama acima demonstram as potencialidades do Microsoft Dynamics CRM, que ajudam as organizações a gerir de forma eficiente as suas vendas, reduzir os ciclos de decisão e aumentar taxas de sucesso.

Microsoft Dynamics CRM

“Um dos aspectos que mais nos atraiu no Microsoft CRM foi o facto de, quando combinado com o Microsoft Outlook, é como se fosse um único produto. Em última instância, sem a solução, estaríamos a duplicar esforços em duas ferramentas diferentes.”

KAREN PLAYFAFAIR
Director of Finance,
Tourism Whistler

GESTÃO DAS TAREFAS DIÁRIAS FACILITADA

Disponibilize uma ferramenta de Gestão de Relacionamento (CRM) através da extensão natural do cliente Microsoft Outlook. Gira as suas reuniões, tarefas, contactos e emails a partir de uma única aplicação.

CONHECER MELHOR O SEU CLIENTE

Crie vistas centralizadas e personalizadas das preferências dos seus clientes, dos seus diferentes relacionamentos e do seu histórico de actividades, de forma a compreender melhor as suas necessidades e dar-lhes uma resposta mais adequada.

MELHORAR A QUALIFICAÇÃO DAS OPORTUNIDADES

Invista o seu tempo com as leads e oportunidades certas. Estabeleça processos consistentes de acompanhamento e monitorização e automatize actividades de venda, através de poderosos mecanismos de workflow e alertas.

AUMENTE O SUCESSO NA VENDA

Encurte os ciclos de negócio e maximize as taxas de sucesso através da gestão de leads e oportunidades, automatização do encaminhamento de leads e gestão do processo de venda. Mantenha-se a par das actividades dos seus concorrentes.

MANTENHA OS SEUS CLIENTES INFORMADOS

Através de simples utilitários crie acções de Marketing e Vendas que indiquem aos seus clientes e prospects o que de novo e inovador tem lhes oferecer.

ANALISE A PERFORMANCE DAS SUAS VENDAS

Recorrendo a ferramentas de reporting flexíveis, pode facilmente efectuar previsões de venda, medir a performance do seu negócio, identificar tendências, dificuldades e novas oportunidades.

PROPORCIONE INTERACÇÕES DE SUCESSO COM OS CLIENTES

Interface familiar: Utilize apenas uma aplicação para gerir o seu relacionamento com clientes. Sincronize automaticamente o calendário, tarefas, emails e contactos do Office Outlook com o Microsoft Dynamics CRM. Converta automaticamente mensagens de email em contactos, leads ou oportunidades de venda.

Personalize a sua informação: Crie e utilize templates personalizados para enviar mensagens de email para clientes e prospects segmentados. Rapidamente crie e envie informações através do Microsoft Office Word Mail Merge.

Trabalhe fora do escritório: O Microsoft CRM pode trabalhar offline ou, em alternativa, poderá estar permanentemente ligado através de um cliente Web ou de um dispositivo móvel que utilize Microsoft Windows Mobile.

Garanta a qualidade dos dados: Detecte de forma automática registos duplicados e proceda à sua remoção.

Avance à escala global: Concorra e acompanhe negócios em múltiplas linguagens, moedas e horários divergentes de forma simples e sem preocupações.

Microsoft Dynamics CRM

“Como CEO de uma organização global, o Microsoft CRM permite-me aceder a todas as nossas localizações remotas, de forma a ter uma visão daquilo que se passa. Consigo obter uma visão daquilo que cada uma das unidades de negócio está a fazer, em tempo real, em qualquer dia da semana.”

Nathan Buzza
CEO,
Commtech Wireless

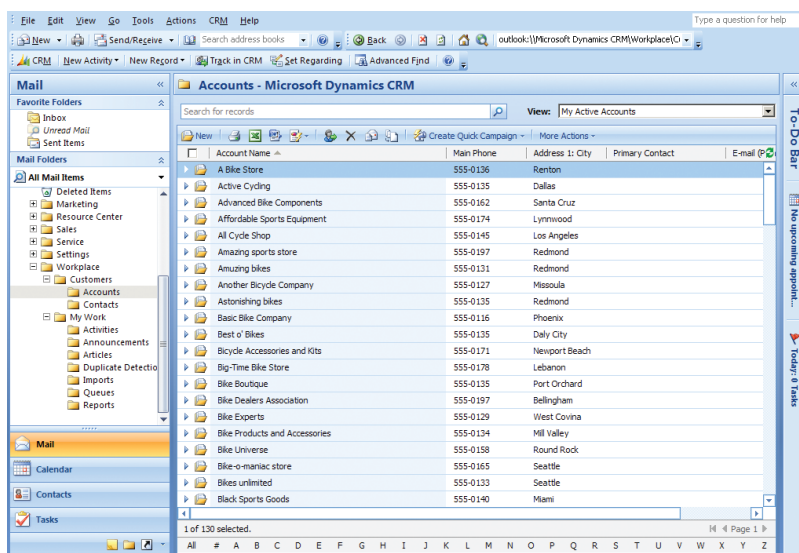
OBTENHA UMA VISÃO CLARA DOS DADOS DE VENDAS

Visão completa do Cliente: visualize e gira o histórico e actividade da empresa, referente a actividades agendadas, notas de reuniões, documentos anexos, propostas efectuadas e produtos adquiridos.

Encontre a informação que necessita: com recurso a pesquisas avançadas, obtenha a informação de forma rápida e sempre que necessite.

Faça as propostas certas: Acompanhe sem esforço todas as interações, propostas, encomendas, contratos e relacionamentos, de forma a propor os produtos e serviços adequados no momento certo.

Descubra novas oportunidades: Visualize de forma intuitiva as relações entre clientes, parceiros, fornecedores e influenciadores. Descubra como tirar partido de uma gestão de relacionamento de n para n e alavanque o seu negócio.



The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface. The main window shows a list of accounts under the heading 'Accounts - Microsoft Dynamics CRM'. The list includes columns for Account Name, Main Phone, Address 1: City, Primary Contact, and E-mail. The accounts listed are:

Account Name	Main Phone	Address 1: City	Primary Contact	E-mail
A Bike Store	555-0136	Renton		
Active Cycling	555-0135	Dallas		
Advanced Bike Components	555-0162	Santa Cruz		
Affordable Sports Equipment	555-0174	Lynnwood		
All Cycle Shop	555-0145	Los Angeles		
Amazing sports store	555-0197	Redmond		
Amazing bikes	555-0131	Redmond		
Another Bicycle Company	555-0127	Missoula		
Astonishing bikes	555-0135	Redmond		
Basic Bike Company	555-0116	Phoenix		
Best of Bikes	555-0135	Daly City		
Bicycle Accessories and Kits	555-0171	Newport Beach		
Big-Time Bike Store	555-0178	Lebanon		
Bike Boutique	555-0135	Port Orchard		
Bike Dealers Association	555-0197	Bellingham		
Bike Experts	555-0129	West Covina		
Bike Products and Accessories	555-0134	Hill Valley		
Bike Universe	555-0158	Round Rock		
Bike-o-maniac store	555-0165	Seattle		
Bikes unlimited	555-0133	Seattle		
Black Sports Goods	555-0140	Miami		

AUTOMATIZE OS PROCESSOS DE VENDAS

Optimize a atribuição de leads: Com um simples clique, promova as leads qualificadas a oportunidades de venda. De forma automática, atribua as oportunidades à pessoa correcta, consoante o produto, montante, zona geográfica, ou qualquer outro critério mensurável.

Gestão de propostas e encomendas: Crie de forma simples as suas propostas e converta-as para encomendas. Acompanhe o ciclo de negócio desde a proposta até à emissão da factura.

Gestão de zonas: crie zonas geográficas para a equipa de vendas, permitindo uma gestão e avaliação dos processos e resultados de venda por território.

Gestão de dados: Importe para o CRM base de dados adquiridas externamente, para que possam sustentar o esforço da sua equipa de comercial. Avalie a eficiência destas listas e use-as para definir campanhas de marketing e vendas.

Microsoft Dynamics CRM

“Temos como objectivo criar uma equipa de vendas de excelência a nível mundial e não triamos conseguido sem uma excelente ferramenta de automatização. O Microsoft CRM tem um papel fundamental para atingirmos este objectivo.”

Jay Devers
Director of Technology Solutions,
Best Buy

Gestão de Contratos: Adicione, mantenha e acompanhe os seus contratos associados a contas ou contactos, incluindo os contratos de manutenção e respectivas renovações.

Assegure a relevância da sua metodologia de vendas: inicie, acompanhe e feche as suas vendas de acordo com workflows que automatizam cada fase, o acompanhamento das leads, notificações automáticas e fluxos de decisão.

COMUNIQUE DE FORMA EFICIENTE

Criação rápida de campanhas: através de assistentes intuitivos crie campanhas de forma rápida, informando os seus clientes e prospects sobre o que de novo pode oferecer.

Acompanhe os seus Concorrentes: mantenha informação detalhada sobre os concorrentes associados às suas oportunidades. Acompanhe a actividade dos seus concorrentes por produto, região ou outros critérios.

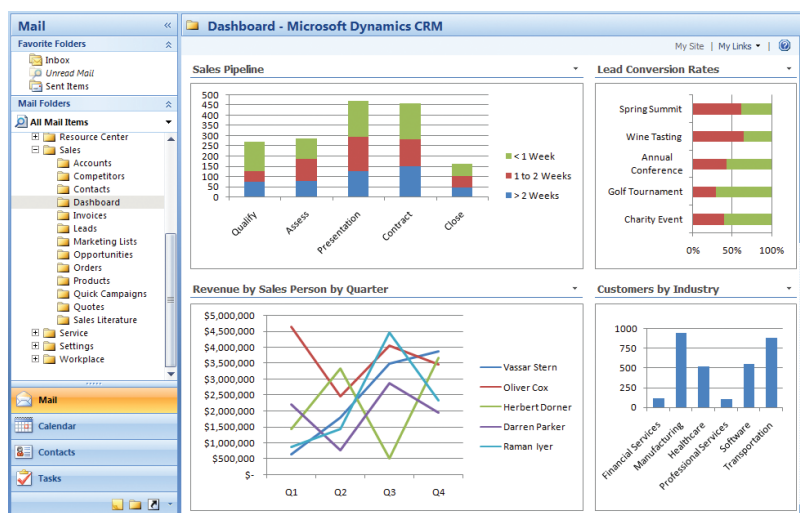
Optimize a informação na Venda: Crie, mantenha e utilize bibliotecas de informação e materiais de venda e marketing associados aos seus produtos, incluindo brochuras, white papers e argumentação sobre produtos concorrentes

TRANSFORME DADOS E REPORTING

Crie e visualize relatórios: crie um conjunto de relatórios que permitam analisar a performance das suas vendas, identificar tendencias, dificuldades e novas oportunidades de negócio.

Dê relevância aos dados: crie dashboards para a gestão de topo poder acompanhar os seus indicadores de performance das vendas.

Acompanhe os pipelines: execute pesquisas complexas aos seus pipelines, para obter uma melhor visão das suas leads e oportunidades, em cada fase da venda.



Acompanhe pipelines, taxas de conversão e muito mais, num único ecrã.