

Maximalizace příležitostí k získání a udržení zákazníků

 Microsoft | Dynamics 365



Soustředíme se na
správné
příležitosti?

Jak můžeme lépe
řídít svou
obchodní
„pipeline“?

Má každý možnost
přístupu ke stejné
historii zákazníka?

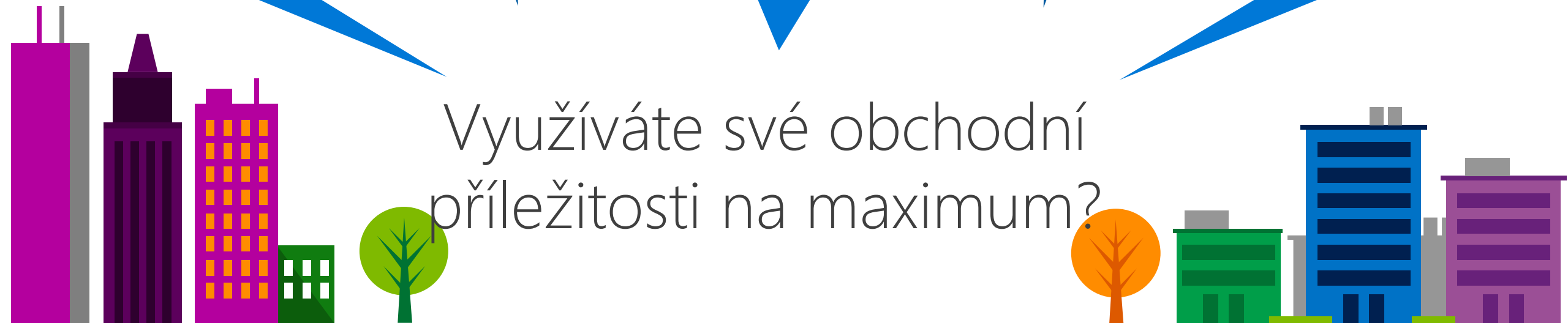
Kdo jsou naši
nejziskovější
zákazníci?

Jak by mohl můj
tým obchodníků
lépe pracovat
v terénu?

Znám své
zákazníky lépe než
moji konkurenti?

Kde se objeví další
velká příležitost?

Využíváte své obchodní
příležitosti na maximum?

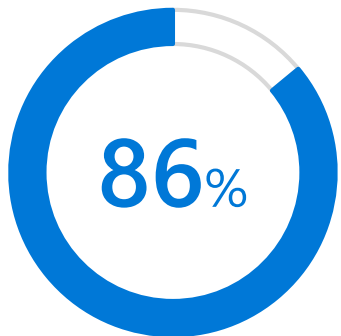


Proč by se o to měla zajímat menší firma?

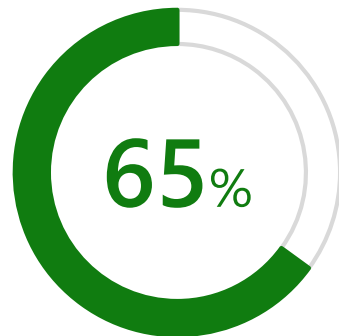
Protože *zákaznická zkušenost* je dnes důležitější než kdy dříve

- Touto zkušeností se odlišujete od konkurentů
- Díky ní získáváte a udržujete zákazníky
- Pomocí ní také přispíváte k růstu své firmy

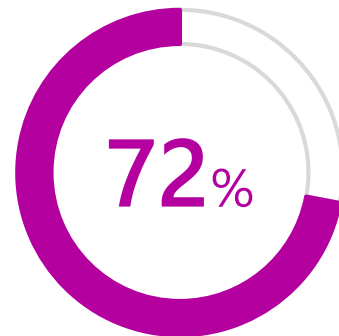
...a v čím dál propojenějším světě je
Vaše pověst důležitější než kdy
dříve.



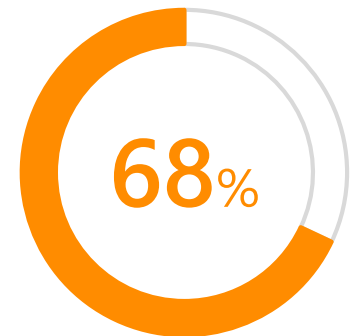
zákazníků je ochotno
zaplatit více za lepší
zkušenost



zákazníků opustilo
značku kvůli nízké kvalitě
služeb zákazníkům



všech uživatelů internetu je
v současnosti aktivními
uživateli sociálních médií



uživatelů internetu důvěřuje
názorům spotřebitelů
zveřejněným na internetu

Co kdybyste mohli snadno spravovat zákaznické příležitosti v rámci doplňku ke známým nástrojům, jako je např. Office 365?



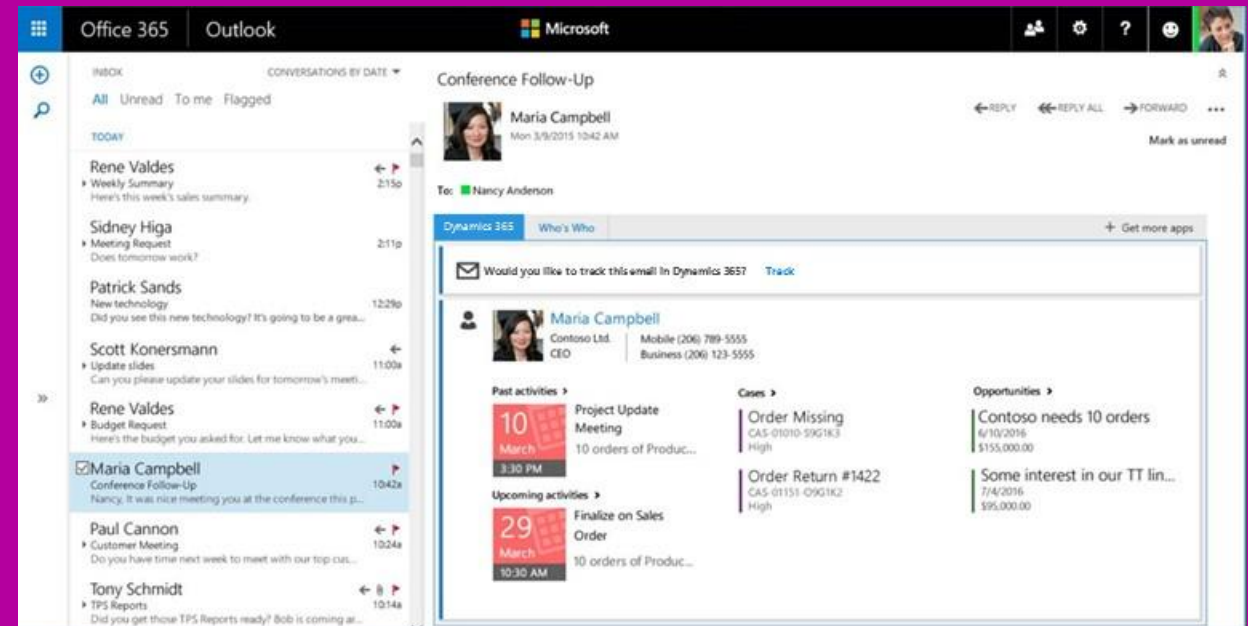
Odlište svou firmu poskytováním výjimečného přístupu k zákazníkům



Zaměřte své úsilí na příležitosti s nejlepším okamžitým a dlouhodobým potenciálem



Uzavírejte obchody rychleji v rámci efektivnějších procesů a pomocí produktivnějších týmů



Microsoft Dynamics 365 for Sales



Správa příležitostí



Usnadněte lidem ve své organizaci získávání informací potřebných k zajištění ohromné zkušenosti a prožitků zákazníků



Mobilní
produktivita



Umožněte svému obchodnímu týmu vykonávat práci co nejlépe prakticky odkudkoli z jakéhokoli zařízení



Vhled do firmy



Získejte lepší obrázek o své organizaci, který Vám umožní činit informovaná rozhodnutí a rozvíjet firmu



Výzva

Každý člen obchodního týmu musí mít snadný přístup k úplným, podrobným údajům o zákazníkovi – to vše na jednom místě.

Uspadněte každému členovi obchodního týmu přístup k úplným, podrobným údajům o zákaznících



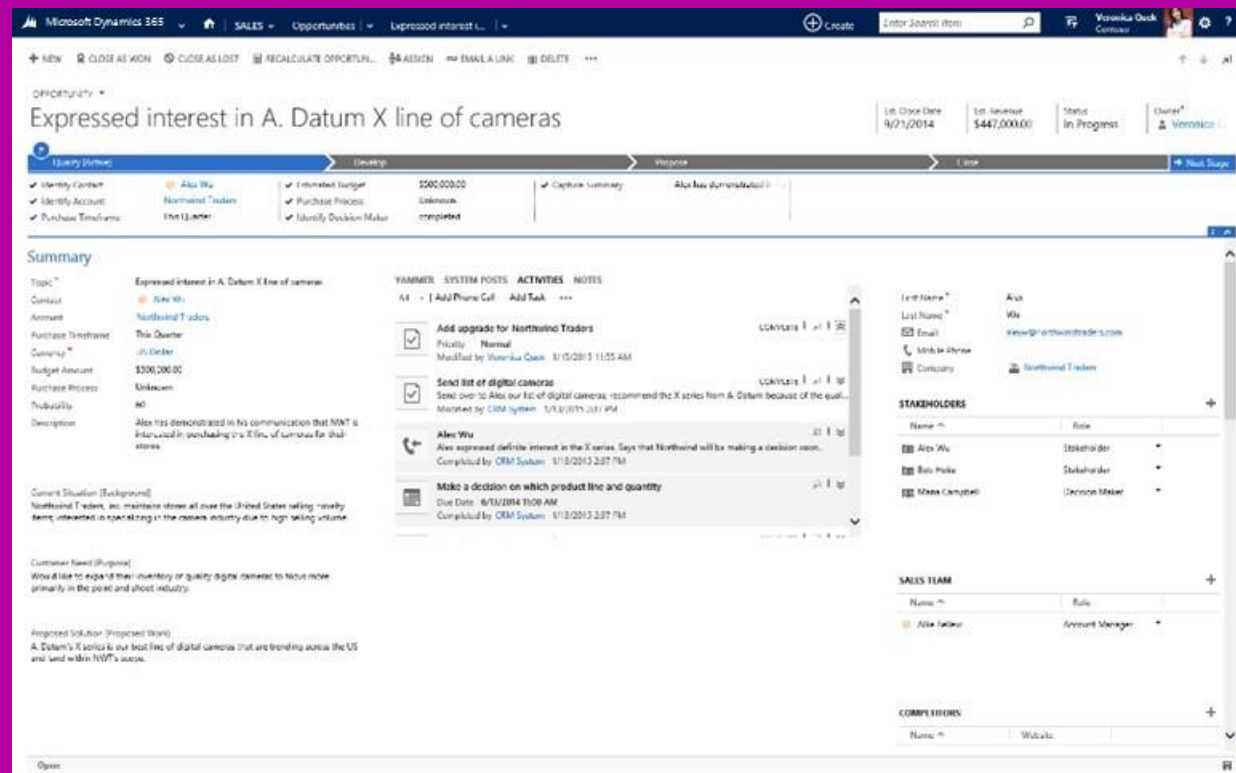
Díky produktům Dynamics 365 a Office 365 mohou obchodní týmy snadno přistupovat k informacím pomocí jim již známých nástrojů



Poskytněte obchodníkům jeden centralizovaný zdroj pravdivých údajů, kde najdou všechny potřebné informace na jednom místě



Vybudujte si důvěru zákazníků poskytováním personalizovaného přístupu bez ohledu na to, s kým ve Vaší organizaci hovoří



The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 interface for an Opportunity record titled "Expressed interest in A. Datum X line of cameras". The top navigation bar includes options like "NEW", "CLOSE AS WON", "CLOSE AS LOST", "RECALCULATE OPPORTUNITY", "ASSIGN", "EMAIL A LINK", and "DELETE". The record details show a "Last Close Date" of 9/27/2014, a "Total Revenue" of \$447,000.00, and a status of "In Progress". The "Opportunity" tab is active, showing a "Summary" section with fields for "Topic", "Contact", "Amount", "Purchase Timeline", "Company", "Budget Amount", "Purchase Process", "Probability", and "Description". The "Summary" section also includes a "Current Situation (Background)" and a "Proposed Solution (Proposed Work)". The "Activities" section lists tasks such as "Add upgrade for Northwind Traders", "Send list of digital cameras", and "Make a decision on which product line and quantity". The "Stakeholders" section lists users like Alex Wu, Bob Pika, and Mike Campbell, along with their roles. The "Sales Team" section lists users like Alex Wu and Bob Pika, along with their roles. The "Completions" section lists users like Alex Wu and Bob Pika, along with their roles.

Učiňte průběžné udržování kontaktů se zákazníky nedílnou součástí každodenních činností svých obchodníků



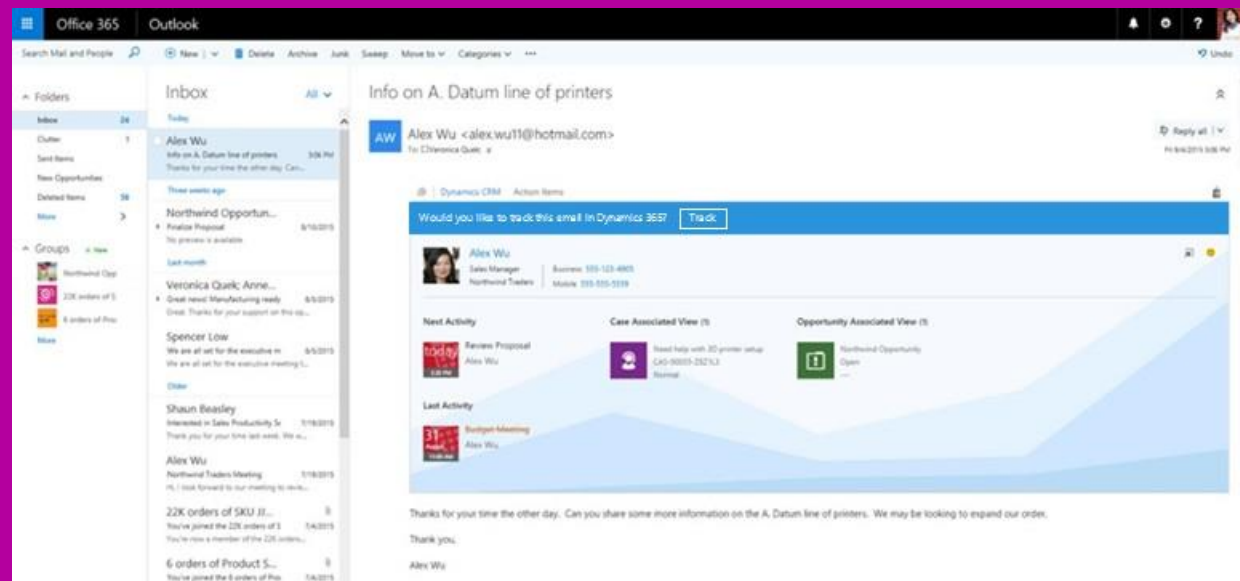
Kontrolujte informace o zákaznících, plánujte svůj denní rozvrh a spojte se se zákazníky během pár klepnutí myši



Používejte Outlook a Dynamics 365 společně ke tvorbě časového plánu, sledování a posílání e-mailů zákazníkům



Maximalizujte příležitosti zapojením zákazníků v reálném čase do online jednání pomocí Skype pro Firmy





Výzva

Zaměstnanci jsou čím dál mobilnější a musejí být schopni pracovat kdekoli. Obchodníci potřebují nástroje, které jim umožní bez problémů pracovat z různých míst, ať již z kanceláře, domova či během služební cesty.



Umožněte obchodníkům přístup k informacím o zákaznících odkudkoli z jakéhokoli zařízení



Pomocí produktu Dynamics 365 for Sales na mobilních zařízeních mohou obchodníci přistupovat k aktuálním informacím o zákaznících odkudkoli



Umožněte obchodním zástupcům bezproblémovou práci z tabletů i mobilů



Umožněte obchodníkům aktualizovat informace i během služebních cest v reálném čase





Budování úspěšných obchodních týmů díky zvýšené produktivitě, jež přinese obchodníkům více času na kontakt se zákazníky



Používání důsledných, optimalizovaných procesů, jež přispívají k vyšší produktivitě obchodních týmů



Automatizace opakovaných úkonů a uvolnění více času na kontakty se zákazníky



Rychlé a snadné zapracování nových členů obchodního týmu na úroveň jejich zkušenějších kolegů

The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 Sales interface. At the top, the navigation bar shows 'Microsoft Dynamics 365' and 'Sales'. The main header indicates the current view is 'Opportunities' for a specific record titled 'Tile roof design and...'. Below this, a toolbar contains actions like '+ NEW', 'CLOSE AS WON', 'CLOSE AS LOST', 'RECALCULATE OPPORTUN...', 'ASSIGN', 'EMAIL A LINK', and 'DELETE'. The main content area shows the 'OPPORTUNITY' dropdown and the title 'Tile roof design and installation' with an 'Est. Close Date' of 8/28/2015. A progress bar at the bottom indicates the current stage is 'Develop (Active)', with previous stages 'Qualify' and 'Propose' shown. Below the progress bar, a table lists various fields and their values:

Field	Value
Identify Contact	Eva Corets
Identify Account	Fabrikam, Inc.
Purchase Timeframe	This Quarter
Estimated Budget	\$250,000.00
Purchase Process	Committee
Identify Decision Maker	completed
Capture Summary	This is an op



Výzva

Manažeři potřebují rychlý vhled do oblastí, jež vyžadují jejich pozornost. Musí pochopit, co funguje a co ne, dělat potřebná rozhodnutí a přijímat nápravná opatření tak, aby firma dosahovala stanovených cílů.



Zajištění splnění cílů díky vhledu do firmy v reálném čase



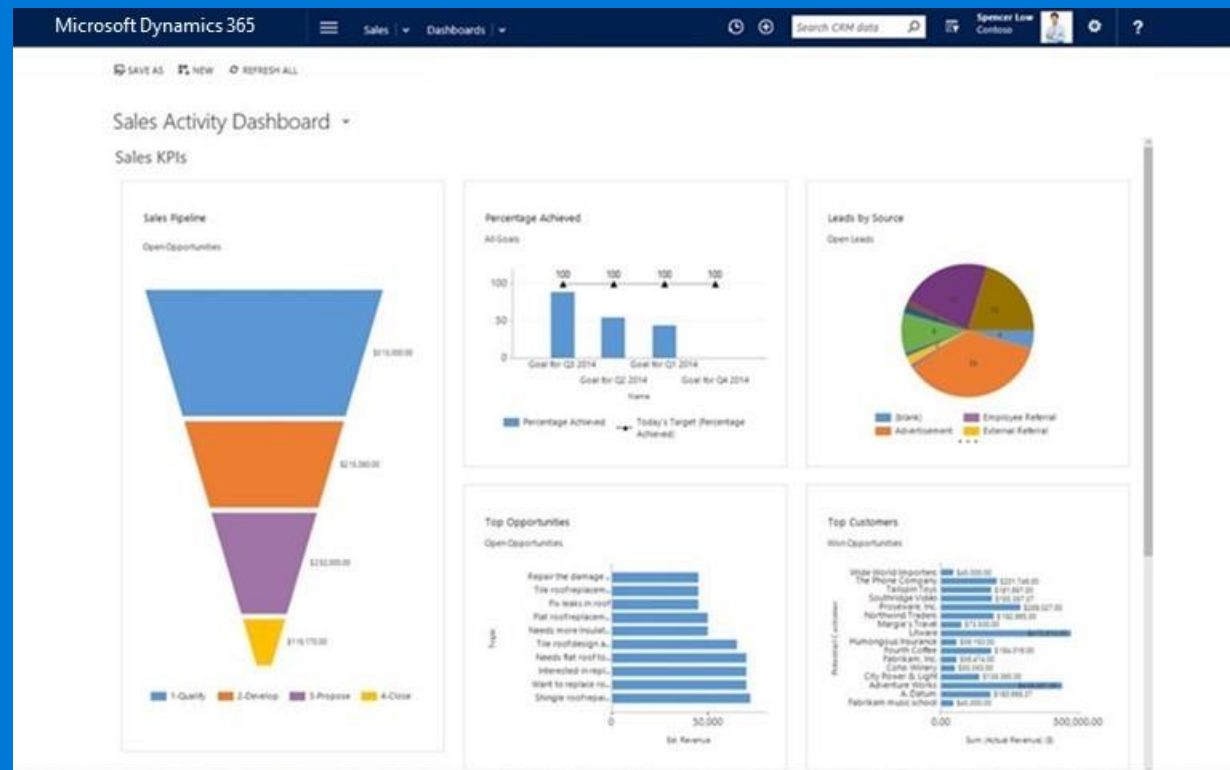
Používejte dashboards s aktuálními daty a interaktivními sestavami, jež pomáhají zobrazit stav a vývoj firmy



Určete problematické oblasti a odpovídající kroky, jako např. zvýšení prodejního úsilí v regionu, kde se prodej výrobků nevyvíjí dle očekávání



Přijměte rychle nápravná opatření k optimalizaci obchodních aktivit a zajištění splnění plánovaných tržeb



Objevení nových příležitostí a podpora růstu firmy díky hlubšímu vhledu



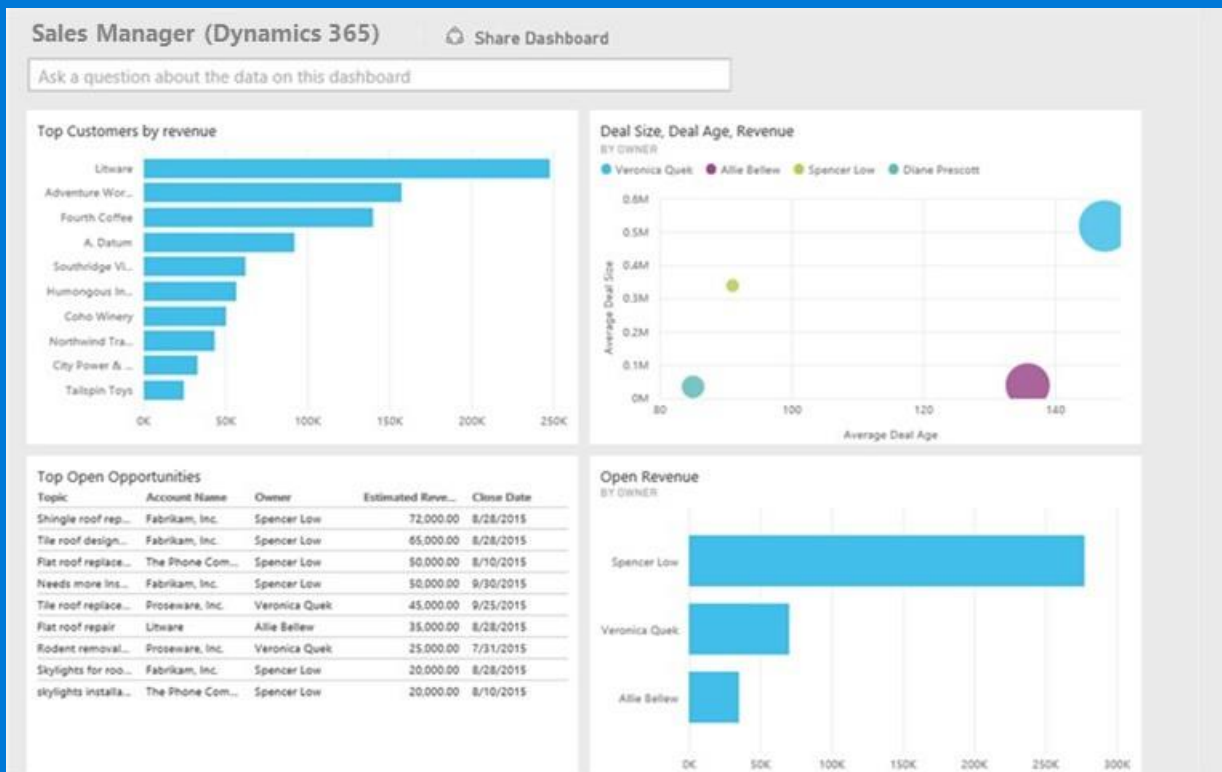
Objevte skryté příležitosti díky možnosti grafického zobrazení nových trendů ve vývoji prodeje



Předvídejte potřeby zákazníků a nabízejte jim nové výrobky a služby, které nejspíše koupí



Zajistěte, aby se obchodní tým soustředil na nejziskovější příležitosti, u nichž je nejvyšší pravděpodobnost úspěšného uzavření obchodu



Zvyšování hodnoty firmy díky Microsoftu



Správa příležitostí

Přístup k úplným, podrobným informacím o zákaznících a příležitostech. Udržování kontaktu se zákazníky



Mobilní produktivita

Zaměstnanci mají přístup k informacím odkudkoli z jakéhokoli mobilního zařízení

Více času na řešení konkrétních potřeb zákazníků



Vhled do firmy

Získání vhledu do firmy v reálném čase

Objevení nových příležitostí

Dynamics 365 for Sales

Jde o součást skupiny produktů společnosti Microsoft určenou k použití ve všech oblastech Vaší firmy



Používejte podnikové aplikace, jež bezproblémově spolupracují se známými nástroji jako Outlook a Excel



Přístup k historii zákazníků, nastavení online jednání a spojení s kýmkoliv během pár klepnutí myši



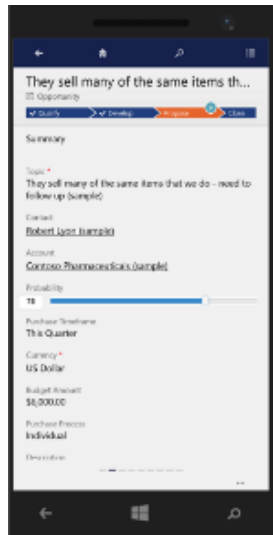
Správa finančních údajů, optimalizace provozu a růst firmy



Spolehněte se na cenově dostupnou cloudovou infrastrukturu společnosti Microsoft určenou firmám



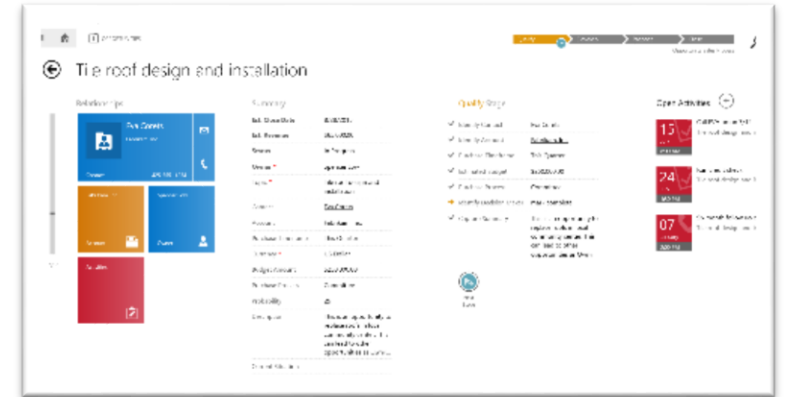
Microsoft Dynamics 365 s přístupem odkudkoli kdykoli



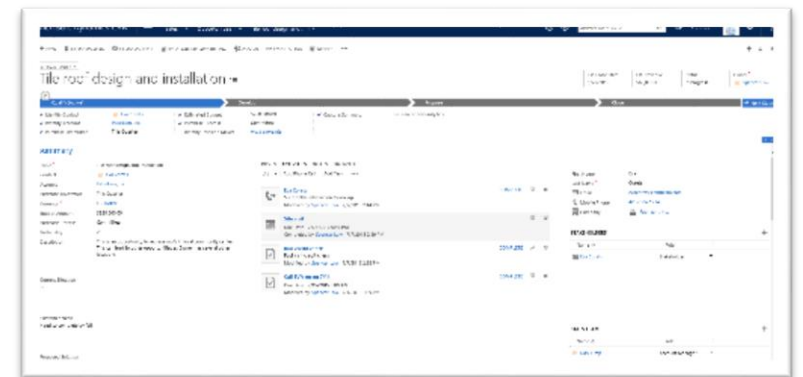
Telefony



Outlook



Tablety



Tradiční přístup v prohlížeči

3 důvody, proč začít už nyní



1

Je to snadnější, než si myslíte. Zaměstnanci si rychle zvyknou na snadno ovladatelné a známé nástroje.

2

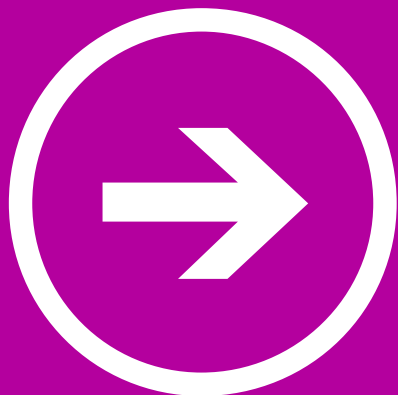
Je to cenově dostupné. Řešení pro Vás spravujeme v cloudu, takže ušetříte investice za servery a programové vybavení.

3

Šetří to čas. Můžete rychle těžit z vyšší produktivity, efektivnosti prodejního úsilí a vysoké úrovně kvality zákaznických služeb.

Další kroky

Určeme spolu
Vaši další cestu
k úspěchu



Kontaktujte nás, řekněte
si o prezentaci nebo
demo.

www.ortex.cz
ortex@ortex.cz

ORTEX spol. s r.o.
Resslova 935
500 02 Hradec Králové



