

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS CRM MARKETING

Rozwiązanie Microsoft® Business Solutions CRM zapewnia pracownikom działów handlowych narzędzia i informacje potrzebne do kontaktu z potencjalnymi i obecnymi klientami. Ułatwia przygotowywanie przekazów skierowanych do konkretnych grup odbiorców, zarządzanie potencjalnymi klientami i szansami sprzedaży oraz analizę i pomiar efektywności kampanii i sprzedaży. Zwiększenie produktywności zespołów, zredukowanie kosztów marketingu i zwiększenie potencjału sprzedaży to kluczowe zalety, które wpływają na wzrost rentowności firmy.

PRZEKAZY MARKETINGOWE KIEROWANE DO KONKRETNYCH ODBIORCÓW

Rozwiązanie udostępnia narzędzia do opracowywania materiałów marketingowych, zarządzania nimi i ich dystrybuowania. Można je łatwo profilować pod kątem każdego klienta, dzięki czemu trafiają bezpośrednio do grup potencjalnych i obecnych klientów.

ZARZĄDZANIE POTENCJALNYMI KLIENTAMI I SZANSAMI SPRZEDAŻY

Stosując wydajne, zaawansowane funkcje zarządzania potencjalnymi klientami, można skrócić cykl sprzedaży i poprawić wskaźnik zamkniętych transakcji. Dane o potencjalnych klientach można importować z wielu źródeł. Produkt umożliwi rozróżnianie klientów potencjalnych i obecnych, a także kierowanie nowych informacji o potencjalnych klientach do pracowników działu handlowego, by tam zostali oni zakwalifikowani jako odbiorcy oferowanych przez firmę produktów.

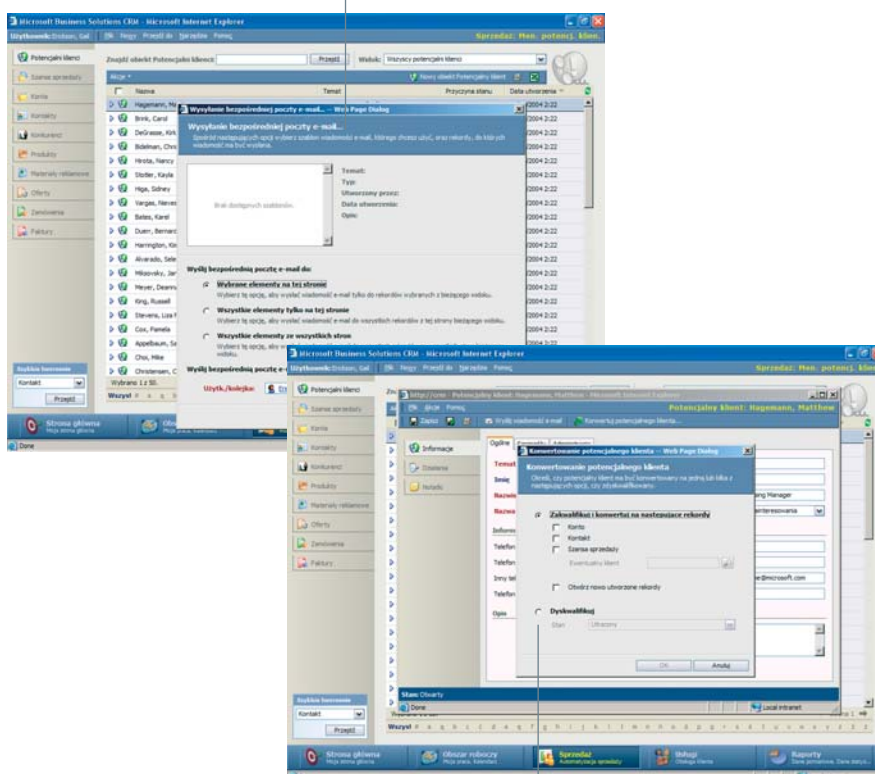
POMIAR SKUTECZNOŚCI MARKETINGU

Liczne narzędzia do raportowania pozwalają ocenić wydajność marketingu i podejmować decyzje strategiczne. Narzędzia te umożliwiają monitorowanie skutecznych kampanii i wskazywanie tendencji.

POŁĄCZENIE KOMUNIKACJI I INFORMACJI

Ścisła integracja między produktami Microsoft Office System i innymi aplikacjami biznesowymi pozwala na analizę i wymianę najważniejszych informacji marketingowych w całej firmie.

SZABLONY, KTÓRE MOŻNA MODYFIKOWAĆ zapewniają tworzenie i wysyłanie poczty elektronicznej w kampaniach bezpośrednich, skierowanych do konkretnych potencjalnych i obecnych klientów.



JEDNO KLIKNIĘCIE pozwala, by potencjalny klient dokonał zamówienia.

Na dole kolumny korzyści: Microsoft CRM zbudowano od podstaw na platformie Microsoft .NET Framework. Jest to rozwiązanie niezwykle wartościowe pod względem ekonomicznym, gdyż pozwala na łatwą integrację z aplikacjami innych firm i usługami internetowymi.

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS CRM MARKETING

Od potencjalnego klienta do pomyślnej sprzedaży**Komunikacja z klientami potencjalnymi i obecnymi**

Za pomocą modyfikowanych szablonów można tworzyć i wysyłać pocztę elektroniczną skierowaną do konkretnych grup klientów potencjalnych i obecnych.

Produkt umożliwia konfigurację szablonów marketingowych i łatwe personalizowanie wiadomości poczty elektronicznej kierowanych do poszczególnych potencjalnych klientów.

Pracownicy zyskują możliwość efektywnego komunikowania się z potencjalnymi klientami. Służy do tego biblioteka Sales Literature Library, którą można przeszukiwać. Pozwala ona na opracowywanie materiałów z zakresu sprzedaży i marketingu, zarządzanie nimi i ich dystrybuowanie.

Przekazy drukowane można łatwo wysłać za pomocą klienta Microsoft Outlook® i funkcji korespondencji seryjnej programu Microsoft Word.

Skuteczne zarządzanie potencjalnymi klientami i szansami sprzedaży

Dane o potencjalnych klientach można importować do rozwiązania Microsoft CRM z wielu źródeł, np. z firmowej witryny WWW, listy marketingowej czy skanowanych wizytówek podczas targów. Pozwala to również na monitorowanie skuteczności działań marketingowych.

Rozwiązanie umożliwia automatyczne kierowanie danych o potencjalnych klientach do odpowiednich pracowników działu handlowego na podstawie typu produktu, obszaru, kwoty czy dowolnych reguł przepływu pracy, zdefiniowanych przez użytkownika.

Na zwiększenie wydajności zarządzania potencjalnymi klientami wpływają funkcje, które ułatwiają rozróżnianie klientów potencjalnych i obecnych. Na tej podstawie potencjalni klienci mogą być odpowiednio zakwalifikowani jako odbiorcy produktów firmy.

Pracownicy mogą systematycznie i wydajnie inicjować, monitorować i finalizować działania handlowe. Służą do tego modyfikowalne reguły przepływu pracy, które automatyzują każdy etap procesu sprzedaży.

Przekształcanie danych w informacje marketingowe

Raporty monitorujące skuteczność kampanii pozwalają określić, które zdarzenia marketingowe przyniosły największą liczbę sfinalizowanych transakcji sprzedaży.

Rozwiązanie umożliwia wskazywanie trendów w sprzedaży produktów, czego efektem jest kierowanie oferty zgodnie z danymi demograficznymi klientów i informacjami o najlepiej sprzedających się produktach.

Funkcja prognozowania sprzedaży pozwala efektywnie zaplanować działania marketingowe.

Połączenie informacji i rozbudowanych możliwości integracyjnych

Listy potencjalnych klientów można bez problemu łączyć, pobierając je z plików Excela w pakiecie Microsoft Office bezpośrednio do rozwiązania Microsoft CRM. Informacje o potencjalnych klientach można też w każdej chwili zapisać w postaci plików Excela i poddać dalszej analizie.

Pracownicy mają dostęp online i offline do informacji o sprzedaży. Informacje te są dostępne dla klienta Microsoft Outlook. Pracownicy przebywający poza firmą mogą więc bez problemu kierować sprzedażą, kontaktować się z klientami oraz korzystać z danych o produktach i informacji handlowych z dowolnego miejsca.

Korzystając z usług internetowych, można połączyć się z firmami przygotowującymi dane o potencjalnych klientach. Wówczas będą one mogły przysyłać profilowane listy potencjalnych klientów bezpośrednio do bazy danych Microsoft CRM.

Microsoft CRM współpracuje z najnowszymi systemami operacyjnymi i serwerami firmy Microsoft, w tym z Microsoft Windows Small Business Server 2003 Premium Edition.

Adres:
Microsoft Sp. z o.o.
Al. Jerozolimskie 195A
02-222 Warszawa
Tel. +48 (22) 594 10 00
Fax +48 (22) 594 14 01

Microsoft®
Business
Solutions