



Microsoft Dynamics CRM

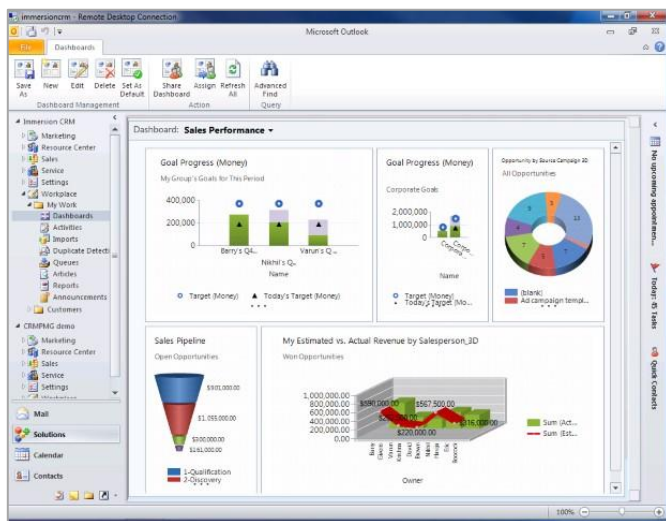
Steigern Sie die Produktivität – Überblick

Kombinieren Sie die bekannten Microsoft® Office-Anwendungen mit einer leistungsfähigen CRM-Software, um Ihre Marketingeffektivität und die Vertriebsleistung zu steigern und Interaktionen im Kundenservice zu optimieren. Microsoft Dynamics® CRM bietet Ihren Mitarbeitern den direkten Zugriff auf Kundeninformationen direkt in einer Microsoft Outlook®-Umgebung – für eine hohe Benutzerakzeptanz und rasche Ergebnisse.

Mit Microsoft Dynamics CRM Online bietet Ihnen Microsoft die gleiche umfassende CRM-Funktionalität als Service aus der Cloud. Profitieren Sie vom sofortigen ortsunabhängigen Zugriff, dem attraktiven Preismodell und einem finanziell abgesicherten Service Level Agreement (SLA).

Entscheiden Sie sich für die neue Dimension des Arbeitens – mit einer CRM-Lösung, die folgende Eigenschaften vereint:

- **Vertraut** – Software, die produktives Arbeiten durch eine gewohnte und umfassende Anwendungsumgebung ermöglicht.
- **Intelligent** – Echtzeitanalysen und optimierte Geschäftsprozesse, die zu fundierten Entscheidungen und höherer operativer Effizienz führen.
- **Vernetzt** – Verbindungen zwischen Menschen, Prozessen und Systemen, mit denen Unternehmen den Wert ihrer Geschäftsbeziehungen steigern können.



Steigern Sie Produktivität und Benutzerakzeptanz dank einer nativen Outlook-Umgebung und unterstützen Sie neue Entscheidungen mit Echtzeit-Dashboards in Microsoft Dynamics CRM

Marketing: Bessere Ergebnisse erzielen

Verbessern Sie die Marketingeffektivität Ihrer Organisation mit Microsoft Dynamics CRM. Geben Sie Ihren Marketingmitarbeitern flexible Werkzeuge für Segmentierung, Kampagnensteuerung, Response-Tracking und Analysen an die Hand.

Vertrieb: Mehr Abschlüsse gewinnen

Verbringen Sie dank Microsoft Dynamics CRM mehr Zeit mit zentralen Verkaufstätigkeiten und weniger Zeit mit administrativen Aufgaben. Profitieren Sie von einer vollen Lead-to-Cash-Transparenz, Tracking für Leads und Verkaufschancen, optimierten Genehmigungsverfahren und Vertriebsprognosen in Echtzeit, um Verkaufsergebnisse und Abschlussquoten zu verbessern.

Kundenservice: Kunden begeistern

Bieten Sie Ihren Kunden mit Microsoft Dynamics CRM einen überzeugenden Service, und verbessern Sie so die Kundenbindung. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter mit den richtigen Werkzeugen, die das Fallmanagement vereinfachen, Eskalationsprozesse verkürzen, den Austausch von Wissen verbessern und ein effektiveres Kundenmanagement ermöglichen – und all dies kosteneffizient und flexibel.

Erweitertes CRM: Alle Geschäftsbeziehungen optimieren

Nutzen Sie die Flexibilität und Erweiterbarkeit von Microsoft Dynamics CRM, um den Wert jeder Geschäftsbeziehung zu steigern. Erstellen Sie individuelle Anwendungen und Branchenlösungen direkt aus Microsoft Dynamics CRM heraus – ohne Kompromisse bei Funktionen, Budget oder Bereitstellungszeit.

„Microsoft Dynamics CRM kann dank des vertrauten Look-and-Feels aus Microsoft Outlook von neuen Anwendern sofort produktiv eingesetzt werden. Mit Microsoft Dynamics CRM können wir mit dem jährlich um 20 % steigenden Anfragevolumen von Kunden Schritt halten, ohne unser Customer Care Team aufzustocken.“

PATRICK COLBERT
Director of CRM and Loyalty
Hard Rock International



„Mit Microsoft Dynamics CRM haben wir unseren Absatz um 20 % gesteigert, eine First Call Resolution von 95 % erreicht und eine Top-Platzierung im landesweiten Kundenzufriedenheitsindex erobert.“

JÓHANN HARALDSSON
Head of Business Support
Systems
Vodafone Iceland



„Anstatt uns um die Verwaltung einer IT-Infrastruktur kümmern zu müssen, können wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren, nämlich auf die Realisierung einer kontinuierlichen Behandlung der peripheren arteriellen Verschlusskrankheit. Onlineservices helfen uns, neue Lösungen in kurzer Zeit live zu schalten und schnelles Wachstum zu unterstützen.“

JOHN ROMANS
CEO
BioMedix



VERTRAUT: EINE CRM-LÖSUNG, DIE GEWOHNT UND PERSÖNLICH IST

Outlook-Client der neuen Generation: Steuern Sie mit dem nativen Microsoft Outlook-Client alle E-Mails, Kontakte und Kundeninformationen an einer zentralen Stelle.

Office-Fluent UI: Beschleunigen Sie Ihr tägliches Arbeiten mit Vorschaubereichen, kontextuellen Office-Ribbons und zentralen Office-Funktionen wie Serienbriefen und Microsoft Excel®-Export/-Import.

Lead-to-Cash-Transparenz: Maximieren Sie den Wert jeder Kundeninteraktion durch eine 360-Grad-Kundenansicht – von der Reichweite im Marketing über Verkaufsdaten bis hin zu Problemlösungen.

Umfassende Personalisierung: Nutzen Sie rollenbasierte Formulare, individuelle Ansichten, Datensatzfavoriten und Listen mit zuletzt verwendeten Daten.

INTELLIGENT: INFORMATIONEN, DIE TRANSPARENZ SCHAFFEN

Kontextuelle Analysen: Visualisieren Sie Ihr Geschäft mithilfe von Echtzeit-Dashboards, Drill-down-Analysen und Inline-Datenvisualisierung – „out of the box“ und konfigurierbar.

Geführte Prozesse: Sorgen Sie mit geführten Dialogen und flexiblen Workflows für optimierte Freigabeverfahren, eine verbesserte Konsistenz und neue Best Practices.

Transparenz: Identifizieren Sie neue Verkaufschancen und Trends – mit intuitiven Segmentierungswerkzeugen, konditionellen Formatierungsregeln und leistungsfähigen Reporting-Funktionen.

Erfolgsmessung: Verfolgen und messen Sie zentrale Geschäftsziele wie Marketingleads, Verkaufszahlen und die First Call Resolution mit einem ganzheitlichen Zielmanagement.

Operative Effizienz: Nutzen Sie operative Synergien und verbessern Sie den Informationsfluss mit Datenimport- und Bereinigungswerkzeugen, Aktivitäten-Auditing und Field-Level Security.

VERNETZT: EINE ORGANISATION, IN DER ALLE HAND IN HAND ARBEITEN

Kontextuelle Dokumentenbibliotheken: Optimieren Sie die Erstellung von Marketingmaterialien, Verkaufsangeboten und Kundenverträgen mit integrierten Funktionen für Dokumentenmanagement und Versionsverwaltung.

Teamarbeit: Fördern Sie eine bessere interne Zusammenarbeit durch Team Record Ownership, umfassende Queues und Echtzeit-Kommunikationswerkzeuge.

Geschäftsverbindungen: Identifizieren Sie neue Geschäftsverbindungen und Influencer mit der Connections-Funktion und dem Social Connector.

Portale: Optimieren Sie Prozesse im Eventmanagement und verbessern Sie mit Portallösungen den Self-Service für Kunden.

Mobilität: Maximieren Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter auch außerhalb des Büros – mit einfachem Zugriff auf CRM-Daten und -Funktionen über den Offline-Client oder ein mobiles Endgerät.

Zusatzlösungen: Finden Sie Erweiterungen für Ihre Lösung und profitieren Sie von Expertenwissen im Microsoft Dynamics Marketplace.

CRM, DAS WAHLFREIHEIT UND FLEXIBILITÄT BIETET

Profitieren Sie von den Investitionen, die Microsoft in die Cloud-Infrastruktur eingebracht hat – mit dem direkt verfügbaren Zugriff auf Microsoft Dynamics CRM Online, der Hosting-Lösung Ihres Partners oder On-Premise. Wahlfreiheit und Flexibilität bedeuten, dass Sie genau die Zahlungs- und Bereitstellungsmethoden wählen können, die am besten zu Ihrem Unternehmen passen.

STARTEN SIE JETZT:

Probieren Sie Microsoft Dynamics CRM selbst aus: <http://crm.dynamics.com>