



Microsoft Dynamics CRM

Zadbaj o wydajność firmy

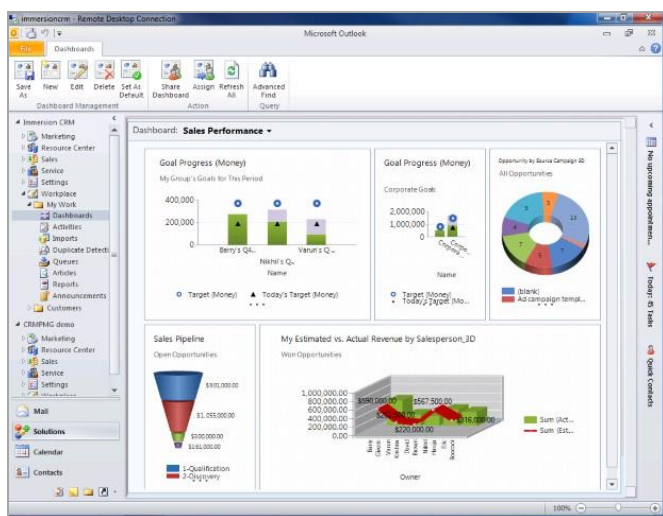


Połącz znane już aplikacje pakietu Microsoft® Office z potężnym oprogramowaniem CRM, aby zwiększyć wydajność marketingu, osiągnąć lepszą sprzedaż oraz poprawić komunikację w zakresie obsługi klienta. Dzięki oprogramowaniu Microsoft Dynamics CRM profesjonalści uzyskują dostęp do informacji o klientach przez znany im interfejs Microsoft Outlook®, co pozwala szybciej przyzwyczaić się do nowego oprogramowania i osiągać lepsze wyniki.

Microsoft Dynamics CRM Online to również potężne narzędzie CRM dostarczane przez Microsoft za pomocą chmury, które zapewnia natychmiastowy dostęp do danych z każdej lokalizacji, przewidywalne płatności w systemie „pay as you go” oraz umowę SLA z gwarancją finansową.

Wykorzystaj potencjał i wydajność oprogramowania CRM, które jest:

- **dobrze znane** — rozwiązanie ułatwiające pracę w naturalnym, wydajnym środowisku, które udostępnia odpowiednie dane;
- **inteligentne** — analiza w czasie rzeczywistym oraz usprawnione procesy biznesowe, które ułatwiają podejmowanie świadomych decyzji oraz zwiększają wydajność operacyjną;
- **połączone** — połączenia między osobami, procesami i środowiskami, które pomagają przedsiębiorstwom wykorzystać wartość relacji i systemów w najlepszy sposób.



Popraw wydajność, korzystając z natywnego klienta Outlook oraz pulpitów nawigacyjnych aktualizowanych w czasie rzeczywistym dostępnych w Microsoft Dynamics CRM.

Stwórz dynamiczną firmę

Marketing: Najlepiej wykorzystuj marketing

Użyj Microsoft Dynamics CRM, aby poprawić skuteczność działań marketingowych swojej firmy. Zapewnij specjalistom ds. marketingu elastyczne narzędzia do segmentacji, uproszczone funkcje zarządzania kampaniami, intuicyjne śledzenie reakcji oraz przydatne analizy — podniesiesz w ten sposób skuteczność działań marketingowych.

Sprzedaż: Zawieraj więcej transakcji

Poświęcaj więcej czasu na sprzedaż, a mniej na czynności administracyjne — skorzystaj z Microsoft Dynamics CRM. Wykorzystaj możliwości pełnej przejrzystości finansowej (od potencjalnego klienta do rzeczywistego przychodu), usprawnione procesy zatwierdzania oraz prognozy w czasie rzeczywistym, aby osiągnąć lepsze wyniki w zakresie sprzedaży oraz zwiększyć odsetek zawieranych transakcji.

Obsługa klienta: Zachwycaj klientów

Zapewnij klientom obsługę na najwyższym poziomie i spraw, że staną się lojalnymi użytkownikami oprogramowania Microsoft Dynamics CRM. Udostępnij swoim pracownikom narzędzia, które ułatwią im zarządzanie zadaniami, usprawnią proces eskalacji, umożliwią dzielenie się wiedzą oraz skuteczniejsze zarządzanie relacjami z klientem, a jednocześnie przyczynią się do obniżenia kosztów obsługi.

Rozszerzone oprogramowanie CRM: Optymalnie wykorzystuj wszystkie relacje

Wykorzystaj elastyczność i możliwość rozszerzenia funkcjonalności właściwe aplikacji Microsoft Dynamics CRM, aby osiągnąć maksymalne korzyści z każdej relacji. Szybko twórz niestandardowe aplikacje biznesowe i rozwiążania przemysłowe bezpośrednio za pomocą Microsoft Dynamics CRM — nie idź na ustępstwa w kwestiach możliwości, budżetu ani czasu realizacji.

„Microsoft Dynamics CRM to oprogramowanie, którego obsługa nie sprawi trudności nowym użytkownikom, ponieważ jego interfejs wygląda tak samo, jak w aplikacji Outlook pakietu Office. Microsoft Dynamics CRM umożliwi nam utrzymanie rocznego wzrostu wskaźnika obsługiwanych zapytań klienckich o 20% bez konieczności powiększania zespołu ds. obsługi klienta.”

PATRICK COLBERT
dyrektor ds. CRM i lojalności
Hard Rock International



„Dzięki Microsoft Dynamics CRM zwiększyliśmy sprzedaż o 20%, osiągnęliśmy doskonały wskaźnik rozwiązania problemu podczas pierwszego kontaktu (95%) oraz znaleźliśmy się w krajowej czołówce, jeśli chodzi o wskaźnik zadowolenia klienta.”

JÓHANN HARALDSSON
kierownik ds. systemów
wsparcia biznesowego
Vodafone Iceland



„Zamiast angażować się w zarządzanie infrastrukturą informatyczną, możemy skoncentrować się na naszej podstawowej działalności, która polega na zapewnieniu kompleksowej opieki pacjentom cierpiącym na miażdżycę. Usługi online pozwalają nam szybciej przygotować się do działania i sprostać szybkiemu rozwojowi naszej działalności.”

JOHN ROMANS
dyrektor generalny
BioMedix

DOBRE ZNANY: NATURALNE I SPERSONALIZOWANE OPROGRAMOWANIE CRM

Klient Outlook nowej generacji: Zarządzaj swoimi wiadomościami e-mail, kontaktami i informacjami o klientach z jednej lokalizacji za pomocą natywnego klienta Microsoft Outlook.

Interfejs użytkownika kompatybilny z pakietem Office: Zwiększ wydajność dzięki okienkom podglądu, wstążkom kontekstowym oraz kluczowym funkcjom pakietu Office, takim jak korespondencja oraz eksportowanie i importowanie danych w aplikacji Microsoft Excel®.

Przejrzystość finansów: Wykorzystaj każdą interakcję z klientem w jak najlepszy sposób — od akcji marketingowych, przez kontakt w czasie sprzedaży, po wsparcie techniczne. Będziesz mógł to zrobić dzięki całościowemu obrazowi klienta.

Zaawansowana personalizacja: Korzystaj z formularzy opartych na rolach, spersonalizowanych widoków, znakowania rekordów oraz list ostatnio używanych elementów, aby dopasować rozwiązanie CRM do potrzeb użytkowników.

Elastyczność: W szybki sposób dostosuj oprogramowanie CRM do potrzeb swojej firmy lub rozszerz jego wykorzystanie, korzystając z funkcji dopasowania „przeciągnij i upuść” oraz intuicyjnych narzędzi rozwoju oprogramowania.

INTELIGENTNY: INFORMACJE, KTÓRE SĄ SZCZEGÓŁOWE I UŻYTECZNE

Analiza w kontekście: Twórz wizualizacje danych o swojej firmie dzięki gotowym lub konfigurowalnym pulpitem nawigacyjnym, szczegółowym analizom oraz wbudowanej możliwości wizualizacji danych.

Wspomagane procesy: Usprawnij proces zatwierdzania, popraw spójność oraz spraw, aby personel stosował najlepsze praktyki za pomocą wspomaganych dialogów oraz elastycznych przepływów pracy.

Przydatna wiedza: Udoskonal metody rozpoznawania nowych okazji oraz trendów, stosując narzędzia do segmentowania, reguły formatowania warunkowego, a także wykorzystując potężne możliwości funkcji raportowania.

Śledzenie celów: Usprawnij śledzenie i pomiar kluczowych celów biznesowych, takich jak marketing dla potencjalnych klientów, wielkości sprzedaży czy wskaźnik rozwiązania problemu podczas pierwszego kontaktu, korzystając z kompleksowego zarządzania celami.

Wydajność operacyjna: Osiągnij wydajność operacyjną oraz popraw przepływ informacji, korzystając z narzędzi do importowania i oczyszczania danych, inspekcji aktywności oraz zabezpieczeń na poziomie pola.

POŁĄCZONY: ORGANIZACJA OPARTA NA SPÓJNOŚCI I WSPÓŁPRACY

Kontekstowe biblioteki dokumentów: Zarządzaj tworzeniem materiałów marketingowych, ofert sprzedażowych oraz kontraktów z klientami za pomocą zintegrowanych funkcji zarządzania dokumentami i przechowywania wersji.

Praca zespołowa: Usprawnij współpracę wewnętrzną i zarządzanie stanem prac — osiągniesz to dzięki zespołowej własności rekordów oraz narzędziom do komunikacji w czasie rzeczywistym.

Powiązania biznesowe: Nawiązuj nowe kontakty biznesowe oraz mierz siłę oddziaływania w sieci, korzystając z funkcji Połączenia i dodatku Social Connector.

Portale: Usprawnij procesy zarządzania zdarzeniami oraz zapewnij klientom lepsze możliwości samodzielnego uzyskania porady poprzez niezawodne portale.

Mobilność: Zmaksymalizuj wydajność personelu podczas pracy poza biurem dzięki łatwemu dostępowi do danych i funkcji oprogramowania CRM za pomocą klienta offline lub dowolnego urządzenia przenośnego działającego w Internecie.

Rozwiązania zwiększające wartość: Korzystaj z Microsoft Dynamics Marketplace, aby znaleźć rozwiązania i wiedzę ekspercką, a także zarządzaj rozwiązaniami bezpośrednio za pomocą Microsoft Dynamics CRM.

ROZWIĄZANIE CRM GWARANTUJĄCE WOLNOŚĆ WYBORU I ELASTYCZNOŚĆ

Możesz subskrybować rozwiązanie Microsoft Dynamics CRM Online, zainstalować wersję Microsoft Dynamics CRM *on-premise* lub korzystać z usług hosta partnera. Skorzystaj z chmury, w którą Microsoft zainwestował już 2,3 miliarda dolarów, i zacznij zarządzać relacjami z klientami dzięki natychmiastowemu dostępowi do rozwiązania Microsoft

Dynamics CRM Online. Wolność wyboru i elastyczność oznaczają, że sam wybierasz metody płatności i dostarczenia oprogramowania, które najlepiej wpisują się w potrzeby twojej firmy.

ZACZNIJ JUŻ DZIŚ

Wypróbuj *Microsoft Dynamics CRM* już dziś:

<http://crm.dynamics.com>

Poznaj *Microsoft Dynamics CRM Marketplace*:

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>

Dołącz do społeczności *Microsoft Dynamics CRM*:

<http://crm.dynamics.com/en-us/communities/crm-community.aspx>