

MICROSOFT® BUSINESS SOLUTIONS-NAVISION® FÖRSÄLJNING OCH MARKNADSFÖRING

Ger dig komplett och korrekt information så att du effektivt kan bearbeta prioriterade segment.

Fördelar:

- Öka effektiviteten i företagets servicehanteringsåtgärder.
- Fatta välinformerade beslut om företagets kunder.
- Anpassa systemet till företagets rutiner.

Fokusera på prioriterade kundsegment

Fungerande sälj- och marknadsföringsrutiner handlar om att fatta rätt beslut vid rätt tidpunkt. Och för att kunna fatta bättre affärsbeslut måste du vara fokuserad och ha kontroll över alla marknadsförings- och säljaktiviteter.

Med Försäljning och Marknadsföring får du komplett och korrekt information så att du kan fokusera dina åtgärder på prioriterade kundsegment. Därigenom kan du:

- öka företagets produktivitet.
- stärka er konkurrenskraft.
- utvidga verksamheten.

Få tillgång till korrekt information

Dina anställda får tillgång till viktig information om tidigare sälj- och marknadsföringskampanjer och framtida försäljningstillfällen. På bara ett par sekunder får ni svar på frågor som: "När kontaktade jag Företag A senast?" och "När lade Kontakt B in en beställning senast?"

Identifiera huvudkonton

När du har korrekt realtidsinformation om alla dina kontakter kan du fatta bättre beslut. Du vet vilka konton som behöver din omedelbara uppmärksamhet och vilka som kan vänta. Du kan till och med dela in kunderna i kategorier efter deras inbördes relation eller andra kriterier – som du själv bestämmer. Informationen om kontaktpersoner och ekonomi är alltid korrekt och du kan snabbt fatta strategiska beslut.

Överblick över tidigare och kommande aktiviteter

Försäljning och Marknadsföring hjälper säljpersonalen att strukturera och hålla reda på säljcyklerna. Du behöver bara klicka på en knapp för att få fram komplett försäljningsinformation om varje kontakt. Du får en tydlig överblick över vad som är

på gång i säljaktiviteterna och kan ändra planerna vid behov.

Automatisera rutinuppgifter

Inte nog med att dina anställda tillhandahåller service med hög kvalitet vid varje kundkontakt. De blir dessutom mer effektiva, eftersom alla tidskrävande rutiner automatiseras. Ni kan till exempel automatiskt uppdatera kunder och aktiviteter mellan Försäljning och Marknadsföring och Microsoft Outlook.

Planera mer effektivt

Med effektiv planering ökar träffsäkerheten i sälj- och marknadsföringskampanjerna. Försäljning och Marknadsföring håller dig välinformerad med korrekt och lättåtkomlig information i realtid. Du behöver inte ens känna till kundens exakta namn för att få fram mer information.

Mät resultaten

Du kan även mäta de övergripande resultaten av företagets kampanjer. Du kan ta reda på hur framgångsrik en viss kampanj har varit och bedöma företagets marknadsarbete som helhet.

Skaffa insikt om verksamheten

När du har en tydlig överblick över kontaktinformationen kan du analysera och skaffa dig insikt om framtida efterfrågan, och planera verksamheten därefter. Du kan mäta hur framgångsrika kampanjerna är och identifiera specifika kundsegment och försäljningstillfällen.

Skapa kundlojalitet

Det är betydligt billigare att behålla en befintlig kund än att få en ny. Om dina kunder inte är 100% nöjda finns risken att de vänder sig till någon annan. Dina kunder förväntar sig ett positivt och konsekvent bemötande.

Personanpassa relationerna

Med Försäljning och Marknadsföring kan du identifiera specifika segment i kontaktdatabasen. Du kan anpassa ditt sätt att kommunicera med dina kontakter – på vilket språk som helst – och koncentrera dig på individuell marknadsföring. Inför en säljkampanj kan du till exempel välja ut en viss kontaktgrupp utifrån tidigare köpbeteenden.

Gör varje användare till en kundexpert

Med Försäljning och Marknadsföring kan du erbjuda överlägsen service vid varje kundkontakt. Användarna har alltid tillgång till korrekt och detaljerad information om alla kontakter – det går till och med att logga e-post som skickas mellan anställda och kontakter, så att informationen blir tillgänglig för fler. Varje användare blir expert på varje individuell kontakt och kunderna får bättre service – varje gång.

Om Microsoft Business Solutions

Microsoft Business Solutions är en enhet inom Microsoft som erbjuder integrerade system och tjänster i syfte att hjälpa små, medelstora och stora företag att effektivisera sina kommunikationskanaler till kunder, anställda, samarbetspartner och leverantörer. Microsoft Business Solutions systemlösningar optimerar strategiska affärsrutiner inom administration och hantering av finans, analys, personal, projekt, kundvård, service, leverantörer, e-handel, tillverkning och återförsäljning. Systemen är utformade för att tillhandahålla den information som behövs för att hjälpa våra kunder att bli framgångsrika. Mer information om Microsoft Business Solutions finns på www.microsoft.se/BusinessSolutions.

Adress:

Microsoft AB
Box 27
S-164 93 Kista
Tel +46(0)8 752 56 00

<http://www.microsoft.se/BusinessSolutions>

Huvudfunktioner	Beskrivning
HANTERING AV KONTAKTER	<ul style="list-style-type: none"> Få överblick över dina kontaktföretag och kontaktpersoner. Kontrollfunktioner varnar automatiskt om du skriver in befintlig kontaktinformation på nytt. Kategorisera kontakterna utifrån deras individuella profil. Anpassa ditt sätt att hantera kontakterna.
KATEGORISERING AV KONTAKTER	<ul style="list-style-type: none"> Dela in dina kontakter i olika kategorier och skräddarsy marknadsföringen efter deras individuella behov. Gruppera kontakterna automatiskt i olika klasser utifrån kriterier som du själv anger, exempelvis inkomst. Prioritetsordna dina kontakter efter den relativa betydelsen av två frågor, som i sin tur används för att bestämma betydelsen av en tredje fråga.
HANTERING AV KAMPANJER	<ul style="list-style-type: none"> Organisera kampanjer baserat på segment som du själv har skapat. Dela in dina kontakter i segment utifrån särskilda kriterier, som försäljning, kontaktprofiler och kommunikation. Återanvänd befintliga segment. Du kan exempelvis ange att segmenten ska uppdateras så fort det finns ny information om kontakten, eller "frysa" gruppen för uppföljningsaktiviteter som till exempel direktutskick. Använd flerspråkiga mallar för att kommunicera med kontakter på olika språk. Koppla det aktuella segmentet till ett Microsoft Word-dokument.
HANTERING AV FÖRSÄLJNINGSTILLFÄLLEN	<ul style="list-style-type: none"> Håll reda på försäljningstillfällena. Dela upp försäljningsproceduren i olika faser. Få överblick över de olika försäljningstillfällena under försäljningscykelns gång.
HANTERING AV ARBETSUPPGIFTER	<ul style="list-style-type: none"> Organisera företagets marknadsförings- och säljaktiviteter. Skriv åtgärdslistor åt dig själv. Delegera arbetsuppgifter till andra användare eller användargrupper som registrerats i programmet. Upprätta en aktivitet som består av flera åtgärds punkter. Upprätta interna åtgärdslistor utan koppling till en viss kontakt.
DOKUMENTHANTERING OCH KOMMUNIKATIONSLOGGNING	<ul style="list-style-type: none"> Logga all kommunikation med dina kontakter, exempelvis telefonsamtal, möten eller brev. Om en viss kommunikation inbegriper ett dokument, kan du spara detta under den aktuella kontakten. Registrera kommunikation inom andra tillämpningsområden, till exempel dokument som har skickats till kontakterna. Ring upp en kontakt via en TAPI-kompatibel (Telephony Application Programming Interface) telefon genom att helt enkelt klicka på knappen på kontaktfliken.
SÖKNING EFTER KONTAKTER	<ul style="list-style-type: none"> Sök efter all information som är kopplad till en viss kontakt, exempelvis försäljningstillfälle, adress eller kommentar. Du behöver inte stava kontaktens namn rätt, utan kan ändå få fram informationen tack vare funktionen för diffus logik.
E-POSTLOGGNING I MICROSOFT EXCHANGE	<ul style="list-style-type: none"> Logga all e-postkorrespondens – inkommande eller utgående. Logga e-post som skickas via Navision eller Microsoft Outlook. Det serverbaserade systemet bevarar all e-post i sin ursprungliga miljö.
INTEGRERING MED OUTLOOK-KLIENT	<ul style="list-style-type: none"> Synkronisera dina åtgärdslistor och kontakter i Navision med möten, aktiviteter och kontakter i Microsoft Outlook. Du kan välja att inte synkronisera vissa åtgärds kategorier, exempelvis semestrar och privata möten. Få meddelanden via e-post från Outlook när du har tilldelats en ny åtgärd. När du upprättar, uppdaterar, avbryter och tar bort poster i det ena programmet, uppdateras det andra programmet automatiskt. Få tillgång till kontaktinformation när du arbetar i fränkopplat läge. Uppdatera informationen automatiskt när du är uppkopplad igen.

Systemkrav

FÖR ATT FÅ TILLGÅNG TILL ALLA FUNKTIONER SOM OMNÄMNS I	Microsoft Exchange Server (minst version 5.5 med service pack 4) för e-postloggning i Microsoft Exchange.
--	---

DETTA FAKTABLAD BEHÖVER DU
FÖLJANDE MODULER OCH
TEKNIKER:

Microsoft Business Solutions–Navision hanterar grafisk 32-bitarsteknik och en äkta klient/servermiljö med flerprogramskörning. Följande operativsystem kan användas:
32-bitarsklient: Windows XP, Windows 2000, Windows NT och Windows 98.
Server: Navision Database Server: Windows 2000, Windows NT, Windows Small Business Server 2003, IBM AIX, IBM OS/400.
Microsoft SQL Server Option för Microsoft Business Solutions–Navision: Alla operativsystem som kan hanteras av MS SQL Server 2000.

© 2004 Microsoft Business Solutions ApS, Danmark. Med ensamrätt. Microsoft, Great Plains, Navision, Visual Studio och Windows är antingen registrerade varumärken eller varumärken som tillhör Microsoft Corporation, Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation, Microsoft Business Solutions ApS eller deras samarbetspartner i USA och/eller andra länder. Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation och Microsoft Business Solutions ApS är dotterbolag till Microsoft Corporation. Namn på existerande företag och produkter som förekommer i detta dokument kan vara varumärken som tillhör respektive ägare. Exempel på företag, organisationer, produkter, domännamn, e-postadresser, logotyper, personer och händelser som förekommer i detta dokument är fiktiva och avser inget/ingen existerande företag, organisation, produkt, domännamn, e-postadress, logotyp, person eller händelse.