

Den fremtidsorienterede økonomidirektørs guide til fornyelse af forretningsmodeller



Målgruppe ...

Økonomidirektører og topledere, der ønsker at optimere deres modeller for økonomi og drift for at drage fordel af nye projekt- og tjenestebaserede indtægtsstrømme.



Anslået læsetid:
15 minutter

Indhold

Kom sikkert gennem skiftet til tjenester	3
Revolutionerende nye forretningsmodeller	4
Oplevelsen af forretningsdriften: Fem strategier til at optimere økonomiske og driftsmæssige modeller i en tjenestebaseret verden	5
Strategi 1 Opret en forandringskatalysator	7
Strategi 2 Aktivér kundeindsigt	9
Strategi 3 Nytænk de økonomiske modeller	11
Strategi 4 Transformér driftsmodellerne	13
Strategi 5 Tilpas organisationsstrukturen	16
Opsummering	18

Kom sikkert gennem skiftet til tjenester

Organisationer i alle størrelser og på tværs af alle brancher ønsker at revolutionere deres markeder med utraditionelle forretningsmodeller inden for det digitale område, abonnementer, projekter og tjenester. Denne tendens begyndte på it-området. Nu bruger alle typer virksomheder – ikke kun it-organisationer – data til at skabe nye forretningsmodeller. De revolutionerer den måde, hvorpå produkter og tjenester sælges, udvisker grænserne mellem brancherne og transformerer kundeoplevelsen.

Med indførelsen af tjenestebaserede forretningsmodeller kan virksomheder skabe vedvarende og forudsigelige indtægter i modsætning til indtægter, der er baseret på engangstransaktioner. Modeller for tilbagevendende indtægter omfatter abonnementstjenester, salg af produkter via abonnementer, salg af projektbaserede tjenester via en forbrugsmodel samt salg af projektbaserede tjenester via modeller med faste gebyrer. Disse nye modeller giver mulighed for at opbygge loyale, langsigtede relationer med kunderne ved at involvere dem på nye måder.

Traditionelle ERP-systemer og forretningsmetoder giver imidlertid ikke mulighed for den hurtige forandring, der kræves for at transformere forretningsmodellerne. Uanset om problemet er manglende gennemsikkelighed og indsigt i forretningen eller manuelle processer med stor fejlrisiko, blokerer traditionelle systemer for at indføre ægte transformation. Virksomhederne skal nu finde den rette ERP-løsning til deres tjenestebaserede organisation – en løsning, der integrerer økonomistyring, salg, projektledelse, ressourcer og personalestyring for at skabe økonomisk, driftsmæssig og organisatorisk succes.

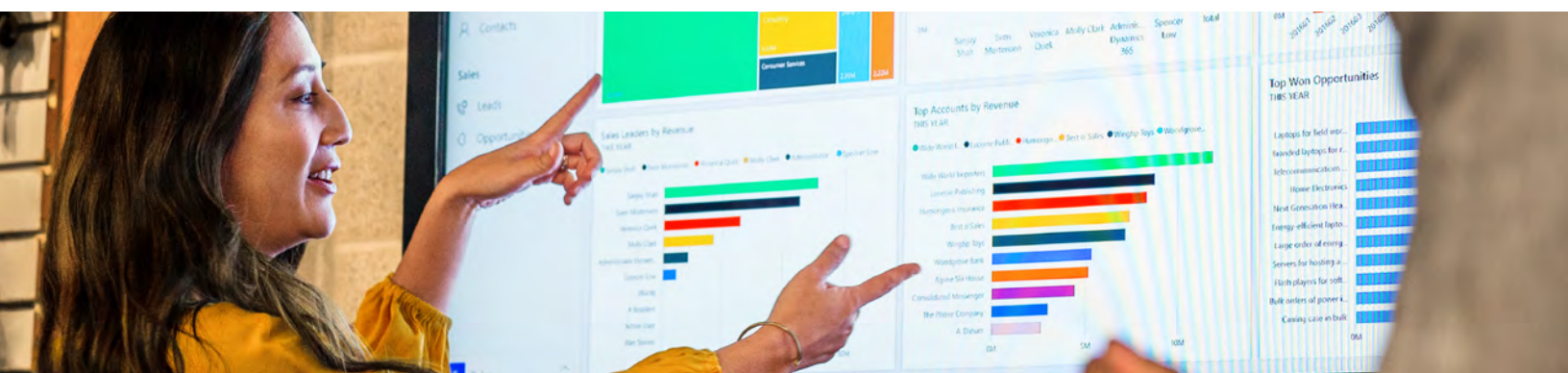
Disse nye forretningsmodeller kræver en markant ændring i drifts- og organisationsstrukturerne. Forretningsmodeller med tilbagevendende indtægter kræver, at de økonomiske indikatorer knyttes til underliggende driftsmålinger, hvilket er noget, som ældre ERP-systemer ikke er designet til at gøre. Samling af de økonomiske, driftsmæssige og organisatoriske data har afgørende betydning for at opnå den indsigt og skabe de muligheder for forbedring, der tilfører værdi til den tjenestebaserede forretningsmodel.



Revolutionerende nye forretningsmodeller

Revolutionerende forretningsmodeller ændrer forretningsverdenen, som vi kender den. Disse nye modeller omfatter:

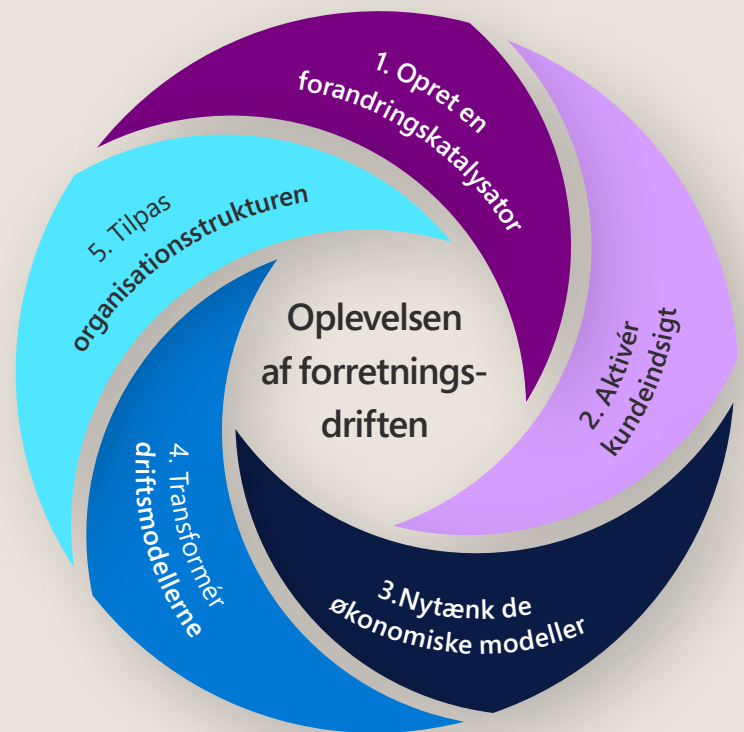
- **Abonnementsmodeller.** Uanset om virksomhederne anvender tilbud med ydelser, der leveres som en tjeneste, og sælges via abonnemeter, eller produkter, der sælges via abonnemeter, indfører de i stigende grad abonnementsmodeller for at skabe nye indtægter.
- **Markedspladsmodeller.** Ved at bruge onlinemarkedspladser kan virksomhederne forbinde købere og sælgere på en centraliseret platform. Dette kan hjælpe med at nå ud til købere på sociale medier, i spil og i virtuelle verdener.
- **Oplevelsesmodeller.** Kunderne ønsker mere end et produkt – de ønsker en oplevelse, der er skræddersyet til deres præferencer og behov. Virksomhederne er nødt til at skabe unikke digitale brugeroplevelser for at sikre, at kunderne fortsætter med at bruge deres platforme.
- **Delingsmodeller.** Delingsmodeller er baseret på et princip om, at personer eller organisationer kan købe varer eller tjenester fra en stor, åben gruppe af deltagere. Crowdsourcing og gig-økonomi er eksempler på delingsmodeller i praksis.
- **Forbindelsesmodeller.** Data og AI transformerer den måde, hvorpå virksomhederne leverer produkter og tjenester i dag. Denne tendens har nu udvidet sig ud over forbrugermarkederne til alle branchevertikaler. Virksomhederne bruger forbindelsesmodeller, der baseret på AI og maskinel indlæring, til at nå ud til deres kunder på en mere effektiv måde.



Oplevelsen af forretningsdriften: Fem strategier til at optimere økonomiske og driftsmæssige modeller i en tjenestebaseret verden

Med fokus på at håndtere disse udfordringer skaber oplevelsen af forretningsdriften grundlaget for at levere bedre kundesultater. Det er en strategi, der kortlægger, hvordan en organisation leverer værdi til deres kunder, herunder hvordan værdien registreres (økonomiske modeller), hvordan virksomheden drives (driftsprocesser), og hvordan folk arbejder (organisationsstrukturen).

Oplevelsen af forretningsdriften består af fem strategier til at optimere økonomiske og driftsmæssige modeller, der hjælper med at navigere i et erhvervsliv under hastig forandring.



Strategi 1

Opret en forandringskatalysator

Hvis du forbinder økonomisk, driftsmæssig og organisatorisk ledelse gennem rettidig indsigt i de mest presserende tendenser, muligheder og udfordringer, som din organisation står over for, kan du skabe kontinuerlig digital transformation proaktivt.

Strategi 2

Aktivér kundeindsigt

Hvis du anvender en omfattende forståelse af kunden, kan du skabe en stadigt mere digital, personlig, problemfri og skræddersyet oplevelse, der fastholder kunden i sit abonnement i hele levetiden.

Strategi 3

Nytænk de økonomiske modeller

Hvis du anvender økonomisk indsigt og modellering, kan du nytænke, hvordan du indfanger værdi, ved at indføre abonnements- og tjenestebaserede modeller til at tjene penge på data, og du kan bruge robotprocesautomatisering til at skalere hurtigere og omforme den globale forretning.

Strategi 4

Transformér driftsmodellerne

Hvis du flytter fokus i driften fra at levere en enkelt transaktion til at udvikle levetidsværdien for kunden ved at skabe gnidningsfri processer, kan du opnå de ønskede resultater gennem nye forretningsmodeller.

Strategi 5

Tilpas organisationsstrukturen

Hvis du tilpasser medarbejdere og økonomiske ressourcer efter hinanden for at imødekomme skiftende behov i organisationen, kan du skabe nye roller og ansvarsområder samt fastlægge, hvilke færdigheder og kompetencer der kræves for at opfylde de nye strategier.

Strategi 1

Opret en forandringskatalysator



Adaptive organisationer opstår ikke ved et tilfælde, de skal skabes. En forandringskatalysator er en strategi, der skitserer en plan for kontinuerlig optimering af oplevelsen af forretningsdriften, herunder hvordan du bruger indsigt om marked, økonomi, drift og kunder som katalysatorer for forandring. Den identificerer også de forandringskatalysatorer, der vil skabe momentum og samle teams omkring initiativer til digitale transformation.

Her er de trin, du kan tage for at oprette din plan for optimering:

- Tildel en leder for digital transformation, og opret et tværfunktionelt drømmeteam af forandringskatalysatorer.
- Skab en rytme i forretningen med løbende opdateringer af indsigten om marked, kunder, økonomi og drift.
- Indarbejd undersøgelser og anbefalinger angående økonomiske modeller i dine planlægnings- og prognosecyklusser.
- Udarbejd et kort over oplevelsen af forretningsdriften (BX), der skitserer de økonomiske, driftsmæssige og organisatoriske processer, kanaler, partnere og ydeevnemålinger, der muliggør optimering.
- Definer organisationsstrukturer, der nemt kan skaleres op eller ned på baggrund af vækstinitiativer.
- Læg strategier for, hvor forretningsmodellerne skal ændres, og hvor udførelsen skal accelereres.

Opbygning af dit drømmeteam

Når du skal skabe et effektivt team til at styre ændringerne af forretningsmodellen, kræver det, at den økonomiske, driftsmæssige og organisatoriske ledelse forbindes gennem tværfunktionelt samarbejde.

Økonomiledere

Økonomichefer befinder sig i et afgørende øjeblik. I stedet for at bruge deres tid på traditionelle ansvarsområder er økonomiledere ved at blive forandringsledere, der accelererer væksten. Skiftet til tjenester kræver, at de genovervejer traditionelle økonomiske modeller, identificerer nye muligheder og sikrer, at finansielle data er tilgængelige rettidigt og til et bredere publikum end nogensinde før.

Driftsledere

Efterhånden som organisationer bevæger sig mod abonnements- og projektcentrerede forretningsmodeller, udvikler driftsdirektørens rolle sig i retning mod at fokusere på levetidsværdien for kunden i stedet for på individuelle transaktioner. Denne ændring kræver et andet perspektiv på levering af produkter og tjenester. Driftsledere spiller en væsentlig rolle i ressourceoptimeringen, herunder udvikling af færdigheder, omskoling og fastlæggelse af, hvilke områder der har brug for at få flere medarbejdere ansat for at kunne levere projekter til tiden.

Personaleledere

Når man indfører abonnements- og projektcentrerede modeller, kan HR hjælpe medarbejdere og vidensressourcer med at følge med og leve op til de hastige forandringer. Personalecheferne beskriver også de nye roller og ansvarsområder samt fastlægger, hvilke færdigheder og kompetencer der er nødvendige for at kunne levere i forhold til de nye strategier.



Strategi 2

Aktiver kundeindsigt



Forbrugerne kræver digitale, problemfri og skræddersyede oplevelser. En af de seneste Forrester-rapport viser, at virksomheder med effektive digitale oplevelser klarede sig bedre under pandemien og er bedre rustet til fremtidig vækst.

Skabelsen af disse oplevelser, hvilket er centralt for de digitale forretningsmodeller, kræver en omfattende og opdateret forståelse af kunderne. Samtidig skaber den øgede fokus på at levere tjenester, der også kaldes servitization, en eksplosion i den mængde data, der skal behandles, lagres og administreres. En kundedataplatform (CDP) i realtid registrerer disse data og leverer de omfattende adfærdsmæssige og demografiske data, der er nødvendige for at optimere oplevelsen af forretningsdriften.

Her er 5 trin til, hvordan du kan udnytte en kundedataplatform til at udnytte kundeindsigt i realtid:

- **Skab et komplet overblik over kunderne:** Der er data overalt – demografiske oplysninger, aktiviteter, placering, enheder, interesser og meget mere – det sværeste er, hvis der er for mange værktøjer, som ikke arbejder sammen og skaber siloer af oplysninger uden handlingsrettet indsigt. Hvis du vil skabe differentierede oplevelser og tjenester, skal du først forstå dit publikum. Saml data om transaktioner, adfærd og demografi i realtid for at få et 360 graders overblik over dine kunder.

- **Berig kundeoverblikket med unikke signaler:**

Få et mere detaljeret overblik over kunderne ved at berige kunde profiler med første- og tredjepartskilder for at afsløre deres unikke interesser og præferencer. Implementer en proces til kontinuerligt at indsamle, analysere og spore feedback i realtid. Værktøjer og processer til at indsamle kundens stemme sikrer, at du lytter til hver eneste kunde og forstår deres opfattelse af dine tjenester.

- **Opnå effektiv indsigt med analyse:** Aktivér AI-drevet indsigt for virksomhedsbrugere for at forudsige kundernes hensigt, herunder levetidsværdi, risiko for at miste kunden samt den næste bedste handling. Giv dataeksperter mulighed for at få dybere indsigt ved at analysere de enorme mængder data, der genereres på tværs af virksomheden, herunder data om kunder, økonomi, drift og ustruktureret IoT (Internet of Things).

- **Udfør meningsfulde handlinger med ro i sindet:** Udnyt den indsigt, der genereres gennem analyse, til at tage velfunderede beslutninger, så du kan tilpasse interaktionen på tværs af kanaler og automatisere kundecentrerede oplevelser.

- **Udbyg kundernes tillid med en sikker kundedataplatform (CDP):** Bevar tilliden med principper, der styrer indsamling og brug af data, for at beskytte kundernes personlige oplysninger. Respektér kundens samtykke med indbyggede konfigurerbare værktøjer, der automatisk lagrer og administrerer samtykke på tværs af alle virksomhedens arbejdsgange.



Med Dynamics 365 Customer Insights kan vi både se tilbage og frem for at skabe en unik og uforglemmelig kundeoplevelse." —

**Bernt Bisgaard Caspersen,
Head of Solution Team &
Architecture, Tivoli**

Strategi 3

Nytænk de økonomiske modeller



Hvis du vil sætte nye standarder i nutidens stadigt hurtigere tempo i erhvervslivet, kræver det investering i innovation, hvor økonomien kommer først. Når du aktiverer kundeindsigt, hjælper det dig med at forstå, hvad dine kunder ønsker, og med de rigtige økonomiske modeller sikrer du, at du kan opnå optimal værdi for at skabe vækst i virksomheden.

Hvis du vil muliggøre innovation, hvor økonomi kommer først, skal du maksimere den økonomiske synlighed og rentabilitet. Du kan opnå dette ved at:

- **Styrke evnen til tilpasning:** Skab en forandringskultur med kontinuerlige forbedringer i dit økonomiteam. Innovation starter med en vision og drives af inspiration. Men der er også behov for samarbejde, fleksibilitet og tid til at implementering. Tilskynd dit team til at skabe stærke netværk og ofte samarbejde med vigtige interessenter om, hvordan der skabes mere fleksible forretningsmodeller. Styrk fleksibiliteten gennem teknologi til fleksibel økonomistyring, der understøtter nye forretningsmodeller på tværs af dine globale aktiviteter. Teams, der får tildelt den nødvendige tid, og som belønnes for kontinuerligt at optimere forretningsoplevelsen, vil kunne præsentere innovative idéer.

- **Fokuser på effekt:** BX-kortet er mere end en traditionel forretnings- eller strategiplan. Det hjælper dig med at identificere friktionspunkter, styrker og muligheder for transformation inden for dine økonomiske aktiviteter. Brug kortet fra din strategi for en forandringskatalysator til at prioritere de initiativer, der vil skabe den største forandring. Vælg nøgletal, der samler dit team omkring transformationsmålsætninger.
- **Favne digitalisering og hastighed:** Brug BX-kortet til at udarbejde mere responsiv rapportering og hurtigere cyklusser ved hjælp af robotbaseret procesautomatisering (RPA) for at fjerne redundans og strømline tidskrævende arbejde, der indebærer risiko for fejl.
- **Fremme styring og standardisering:** System- og proceskompleksitet påvirker effektiviteten, reaktionsevnen og fleksibiliteten, men forskellige systemer behøver ikke at udgøre en blokering. Med sikre cloud-administrerede dataplatforme kan du samle data og fremme standardisering på tværs af globale datterselskaber. Når du har adgang til de samlede data, kan du oprette ekspertisecentre for processer som samlinger – i stedet for at have siloopdelte afdelinger, der kræver den fordoblet indsats.
- **Skabe indsigt:** Agil strategifastsættelse, risikovurdering i realtid og hurtigere beslutningstagning afhænger alt sammen af indsigt. Fremskyndelse af digitaliseringen lægger fundamentet, men du skal også implementere avanceret dataanalyse og AI for at fremme innovation med fokus på økonomien. Det er slut

med analyse, som udføres af et specialiseret team. De moderne værktøjer vil forbinde interessenterne og hjælpe dem med bedre at forstå, fortolke og bruge økonomiske data til at træffe mere sikre driftsmæssige beslutninger.



Et af vores primære fokusområder har været virksomhedens digitalisering. Det betyder naturligvis digitalisering på tværs af alle forretningsområder og – endnu vigtigere – digitalisering for kunden med oprettelse af nye ruter til markedet og forbedring af de eksisterende." —

Joshua Motsuenyane,
CIO, Coca-Cola Beverages Africa

Strategi 4

Transformér driftsmodellerne



Tjenestebaserede driftsmodeller kræver nye tilgange til, hvordan du leverer værdi til kunderne. Selvom styring af forsyningskæden stadig er afgørende for mange brancher, kræver flytning til en tjenestebaseret leveringsmodel øget fokus på din evne til at administrere projekter. Driftsmæssig succes ændrer sig fra gentagne individuelle leverancer til kontinuerligt engagement og projektsucces.

Følg disse fem trin for at forbinde data fra den første kundekontakt til den driftsmæssige levering:

- **Implementer adaptiv management af livscyklus for projektdrift:** Aktivér en vellykket driftsmodel for tjenester med en ny tilgang, der virkelig nytænker virksomhedens drift med udgangspunkt i handlingsrettede data.
- **Involver kunderne:** Skab en ensartet og problemfri kundeoplevelse, der giver loyalitet og tillid. Da salgstjenester kræver mere præcision, vil forbundne data og driftsindsigt give dig mulighed for at vinde flere udbud med bedre kontraktstyring og mere præcise projektilbud, prognoser og estimater.

- **Styrk dine medarbejdere:** Sørg for, at dine medarbejdere har de rigtige værktøjer til at personliggøre tjenester, samarbejde, dele viden, forbedre kvaliteten af arbejdet og indsende tidsforbrug og udgifter til tiden. Fragmenterede værktøjer til projekt-, tids- og udgiftsstyring forhindrer dine medarbejdere i at levere deres bedste arbejde. Forbundne løsninger vil give kontekstuel indsigt i arbejdsgangen, så dine medarbejdere kan træffe beslutninger med ro i sindet, samtidig med at samarbejdet og fleksibiliteten forbedres.
- **Optimer projektets økonomi for at maksimere rentabiliteten:** Tilbagevendende, abonnementsbaserede og projektbaserede indtægter kræver en anden tilgang til fakturering og indtægtsregistrering. Muligheden for at administrere faktureringskøer og tilføje ad hoc-transaktioner giver dig mere præcis fakturering. Desuden skal du sikre, at dit system understøtter en kombination af regnskabsregler for omkostninger og indtægter, tillæg og bogføring.
- **Transformer tjenester:** Det allervigtigste er, at du skal bruge en række nye nøgletal til at reducere omkostningerne ved tjenestelevering, reducere time-to-market, fokusere på de mest rentable projekter og generere nye digitale indtægtskilder.



Vi bruger Dynamics 365 til at sikre fuld gennemsigtighed på tværs af vores ressourcebase, så vi kan se, hvad alle gør, fastlægge projektets rentabilitet og foretage justeringer af vores tjenester på baggrund af disse data." —

Nina Hiesener,
Project Manager, SoftwareONE

Sådan håndterer forskellige brancher forandring

Her kan du se, hvordan nogle vigtige branchevertikaler håndterer de ændringer i branchen, der knytter sig til forretningsmodeller for tilbagevendende indtægt.

Finansielle tjenester

Forsikringsselskaber skifter fra policeterminologi til abonnementer og skifter over til apps, der integrerer AI og maskinel indlæring, til onboarding af nye kunder og behandle anmeldelser inden for få minutter. Banker udarbejder pakker af digitale tjenester, der tilbyder finansielle, juridiske og boliglånsrelaterede algoritmer, der giver advarsler ved lav saldo, budgettips og meget mere.

Produktion

De kommende år vil producenter gå fra at sælge ikke-forbundne produkter til at sælge produkter med forbindelsestjenester og fra at sælge separate produkter til at sælge produkter som tjenester. Producenter vil også begynde at sælge projekter som erstatning for ældre maskiner og teknologi.

Sundhedspleje

Sundhedsorganisationer anvender i stigende grad teknologiplatforme til at skifte til telesundhedstjenester. Ved at møde patienterne virtuelt kan sundhedspersonale behandle flere patienter og samtidig minimere risikoen ved eksponering for sig selv og andre patienter.

Professionelle tjenester

Organisationer inden for jura, forretningslivet, arkitektur, medier, teknik og konsulentvirksomhed skifter til modeller, der er baseret på abonnementer eller tilbagevendende, projektbaserede indtægter. Derfor er det nu muligt at abonnere på alt fra juridiske tjenester over massage til boligindretning.

Detailhandel

Mange detailhandelsvirksomheder tilbyder nu både produktkøb og abonnementer. Nogle detailhandlere tilbyder også understøttende tjenester som f.eks. professionel styling, shopping eller hudpleje til forbrugerne. Du kan nu eksempelvis tilmelde dig forsyningstjenester for printerblæk, tandbørster, barberblade og rengøringsartikler.

Strategi 5

Tilpas organisationsstrukturen



Da tjenestebaserede forretningsmodeller fjerner kløften mellem medarbejdere og kunder, bliver dine medarbejdere vigtigere end nogensinde før. Med effektiv ressourcestyring, opkvalificering, vidensstyring og forbedring af medarbejderoplevelsen kan du holde på de bedste talenter i længere tid og anvende dem effektivt. Selvbetjeningsværktøjer til forbedret trivsel, produktivitet og samarbejde giver medarbejderne mulighed for at udføre deres arbejde bedst muligt. Mere generelt set er organisationsstrukturerne nødt til at tilpasse sig, så de bliver mere forbundne og dynamiske, da servitization udvisker grænserne mellem de traditionelle afdelinger.

Hvis du tilpasser organisationsstrukturen, kan du klæde arbejdsstyrken på til transformation, så teams hurtigt kan skaleres op og ned afhængigt af virksomhedens efterspørgsel. Hvis du vil skabe en ægte tjenestebaseret virksomhed, skal du:

- **Tiltræk de bedste:** Talentfulde medarbejdere er på udkig efter organisationer, der passer til deres mål og ønsker og byder på en arbejdspladskultur, hvor de kan levere deres bedste arbejde.
- **Afstem medarbejderne, så de kan gøre en forskel:** Nye økonomiske og driftsbaserede modeller kræver andre rolleprofiler, en anden teamdynamik og andre kompetencer. Hvis rollerne tilpasses direkte til mål og vigtige resultater (OKR'er) og til den nye oplevelse af forretningsdriften (BX) forbedrer du kundeoplevelsen (CX).

- **Styrk dine medarbejdere:** Driftssikkerhed kræver, at alle interessenter har indblik i de lovede kunders resultater, kravene til projektet eller tjenesten samt tidslinjer og budgetter. Med denne synlighed kan folk yde deres bedste, da de har fokus på resultaterne, og samtidig får din organisation de resultater, du har brug for.
- **Optimer projektressourcer:** Brug dynamisk planlægning til at sikre, at du har de rette medarbejdere med de rette færdigheder, der arbejder på de rette projekter på det rette tidspunkt. Dynamisk ressourceplanlægning gør ikke kun dine kunder glade, men reducerer også frafaldet blandt medarbejderne samt driftsomkostningerne.
- **Udnyt indsigten i medarbejderne:** Brug indsigt i ressourcestyring, produktivitet og trivsel til at tage dig bedre af dine medarbejdere. Sørg for, at medarbejdere på tværs af fysiske placeringer får mulighed for at arbejde på spændende projekter og implementere deres produktivetsindsigt i projektleveringsplanerne for at optimere driften over tid.



Opsummering

Hvis du bruger de fem strategier, der tilsammen udgør oplevelsen af forretningsdriften, til at optimere modellerne for økonomi og drift, kan du få adgang til den indsigt, der er nødvendig for at tjene penge i en verden, hvor alt er en tjeneste. Denne tilgang kan hjælpe dig med at nytænke dine forretningsmodeller, så du kan skabe vækst i virksomheden, revolutionere din branche og bedre servicere dine kunder og

levere tjenester allerede i dag. Denne tendens har nu udvidet sig ud over forbrugermarkederne til alle branchevertikaler. Virksomhederne bruger forbindelsesmodeller, der baseret på AI og maskinel indlæring, til at nå ud til deres kunder på en mere effektiv måde.



Optimer hurtigere med Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 kan hjælpe dig med at optimere dine modeller for økonomi og drift for at fremme robusthed og innovation. Du kan forbedre den økonomiske behændighed, de driftsmæssige færdigheder og de projektcentrerede tjenesters succes ved at træffe rettidige beslutninger ved hjælp af omfattende rapportering i realtid, indlejret analyse og AI-baseret indsigt.

Styrken i Dynamics 365 er den måde, hvorpå løsningen forbinder data indefra og uden for Microsoft Cloud og transformerer dem til handlingsrettet indsigt, så dine medarbejdere kan skabe mere effektive resultater. Når du er udstyret med de rigtige digitale funktioner og muligheder, får du fleksibilitet i forhold til forandringer, så du hurtigt og smidigt kan ændre komplekse driftsaktiviteter, så dine kunder fastholder deres abonnement i hele deres levetid.

Flyt trygt til skyen for at optimere digitale forretningsprocesser og opnå den indsigt, der er nødvendig for at tilpasse sig hurtigere, arbejde smartere og klare sig bedre.

[Bed om en live-demo >](#)



©2021 Microsoft Corporation. Alle rettigheder forbeholdes. Dette dokument leveres, "som det er og forefindes". De oplysninger og synspunkter, der kommer til udtryk i dette dokument, herunder webadresser og andre referencer til websteder, kan blive ændret uden varsel. Du bærer risikoen for at bruge det. Dette dokument giver dig ingen juridiske rettigheder til nogen immaterielle rettigheder i noget Microsoft-produkt. Du må kopiere og bruge dette dokument til egne interne referenceformål.