

eBook-serie

Meer dan alleen CRM: hoe
verhoog je de omzet en
verlaag je de saleskosten
voor CFO's?

 Microsoft Dynamics 365





November
2020

Meer dan alleen CRM: hoe verhoog je de omzet
en verlaag je de saleskosten voor CFO's?

2

1 /

Verbeter de efficiëntie van
verkopers en verwijder
handmatige taken

2 /

Bied tools waarmee
verkopers op afstand
met klanten kunnen
samenwerken

3 /

Centraliseer
accountinformatie om
minder tijd te besteden aan
het werken in meerdere tools

4 /

Vereenvoudig operationele
uitmuntendheid

5 /

Geef je sales management
meer mogelijkheden met
AI en analytics



Microsoft biedt
een complete
salesoplossing

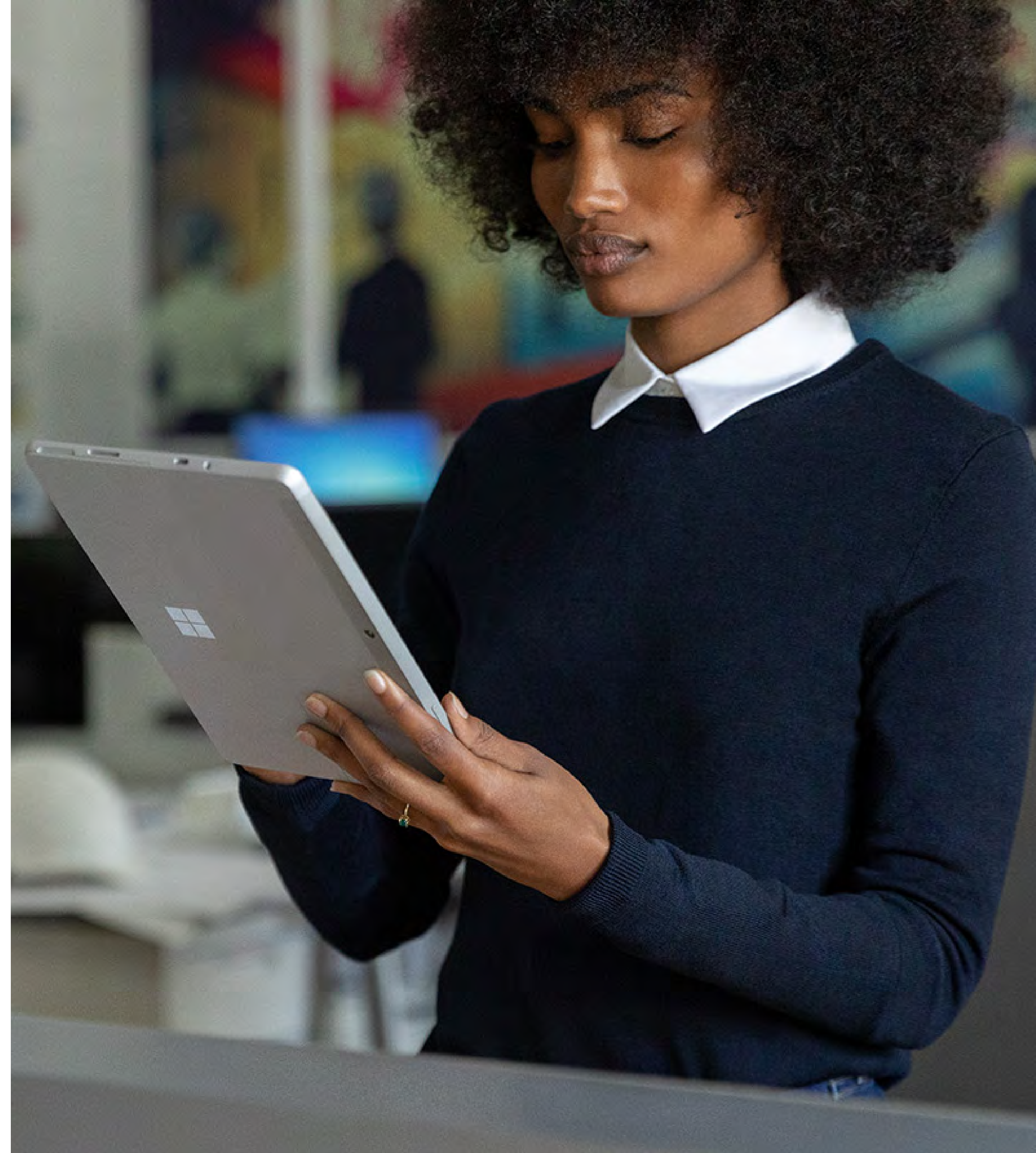


Kies een slimme stack om
de realiteit van moderne
sales aan te kunnen

De kosten stijgen. Salesprognoses zijn niet nauwkeurig. Uitgaven zijn onvoorspelbaar, maar blijven noodzakelijk om het bedrijf te ondersteunen. Al deze factoren afzonderlijk vormen al een grote uitdaging voor de CFO.

Een nieuwe CRM-oplossing waarin klantdata wordt verenigd en sales en marketing op één lijn blijven, kan een groot verschil maken. Dat is des te belangrijker in een wereld waarin sales op afstand en digitale ervaringen een primair model voor betrokkenheid worden. Tegelijkertijd moet je de ROI verantwoorden en zorgen dat IT meewerkt.

Dynamics 365 kan je helpen al deze uitdagingen aan te gaan.



1. Verbeter de efficiëntie van verkopers en verwijder handmatige taken

Salesvertegenwoordigers zijn soms bijna twee derde van hun tijd kwijt aan activiteiten die geen enkele inkomsten genereren. SFA-oplossingen (Sales Force Automation) kunnen daar verandering in brengen. Dankzij een vertrouwde Office 365-ervaring kunnen verkopers naadloos verbinding maken en samenwerken met klanten en collega's, vanaf elke locatie. Verbeteringen in de efficiëntie verhogen de productiviteit en verlagen de kosten. Contextafhankelijke Help-informatie en een intelligent salesproces op basis van gebeurtenissen zorgen voor snelle resultaten.

Succesverhaal 1



Rockwell, een bedrijf met een omzet van 6,7 miljard USD op het gebied van industriële automatisering, moest de samenwerking verbeteren tussen de 1600 verkopers, 400 salesmanagers en 800 vakspecialisten van de organisatie.



Rockwell verminderde handmatige processen, ondersteunde samenwerking bij sales en verbond leadbeheer en sales.

[Lees het verhaal >](#)



"Ons verkoopteam gebruikt Dynamics 365 Sales om vragen te beantwoorden met realtime inzichten, proactief om te gaan met kansen en sneller voorstellen te genereren dan voorheen."

Tom Forster

Director of Global Sales Strategy and
Commercial Readiness
Rockwell Automation



November
2020

Meer dan alleen CRM: hoe verhoog je de omzet
en verlaag je de saleskosten voor CFO's?

5



Tools die verkopers gebruiken

Bij Rockwell wordt Dynamics 365 zeer breed ingezet, met 71 procent actief maandelijks gebruik en minder handmatige processen, betere ondersteuning voor salessamenwerking en leadbeheer dat beter verbonden is met sales.

2. Bied tools waarmee verkopers op afstand met klanten kunnen samenwerken

Meer dan ooit moeten je salesteams in staat zijn om klanten te begeleiden en samen te werken vanaf vrijwel elke locatie. Wanneer je het proces van de koper gemakkelijker maakt, behalen kopers én verkopers succes. Microsoft Dynamics 365-oplossingen zijn speciaal ontworpen om sales op afstand te ondersteunen met digitale communicatie en ervaringen. Hierdoor beschikken klanten over meer manieren om zelfstandig te kopen, zodat verkopers zich kunnen concentreren op klanten die meer aandacht nodig hebben.

Eén werkruimte met alles wat externe verkopers nodig hebben



Virtuele vergaderingen en samenwerking met Microsoft Teams maken boeiende en productieve interacties met kopers in een persoonlijke en veilige omgeving mogelijk. Met de geïntegreerde inzichten van LinkedIn Sales Navigator kun je op afstand de juiste leads vinden en hiermee werken, kun je gemakkelijker up-to-date blijven van belangrijke wijzigingen, zoals promoties, en je content en gesprekken afstemmen op basis van wat klanten momenteel aanspreekt.

[Bekijk een demo >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Centraliseer accountinformatie om minder tijd te besteden aan het werken in meerdere tools

Bij sales draait alles om relaties. Dat kan grote druk veroorzaken, of verkopers nu op afstand of in persoon met kopers samenwerken. Salesteams hebben uniforme data nodig om slimme keuzes te maken over waar ze hun tijd en talent het beste kunnen inzetten.

Organisaties moeten klantdata uit alle beschikbare bronnen samenvoegen, van licentieverlening tot de marketinginzet en serviceaanvragen. Hierdoor kunnen ze klantgericht werken en krijgen marketing-, sales- en serviceprofessionals de inzichten die ze nodig hebben om de interacties bij alle contactpunten te personaliseren.

Succesverhaal 2



Dynamics 365 hielp het basketbalteam Miami Heat en de American Airlines Arena bij het optimaliseren van hun digitale transformatie dankzij proactieve en relevante klantinzichten.



Allesomvattend data management verbindt uiteenlopende databronnen om een uniforme merkbetrokkenheid voor klanten, partners en medewerkers op te bouwen.

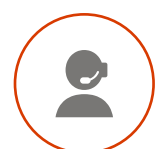


Dynamics 365 Customer Insights biedt een diep inzicht in fans, met een totaaloverzicht van elk contactpunt, waardoor de organisatie het aantal aanwezige toeschouwers en de omzet enkele maanden vooruit kan voorspellen met een foutmarge van slechts 3,5 procent.

[Lees het verhaal >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



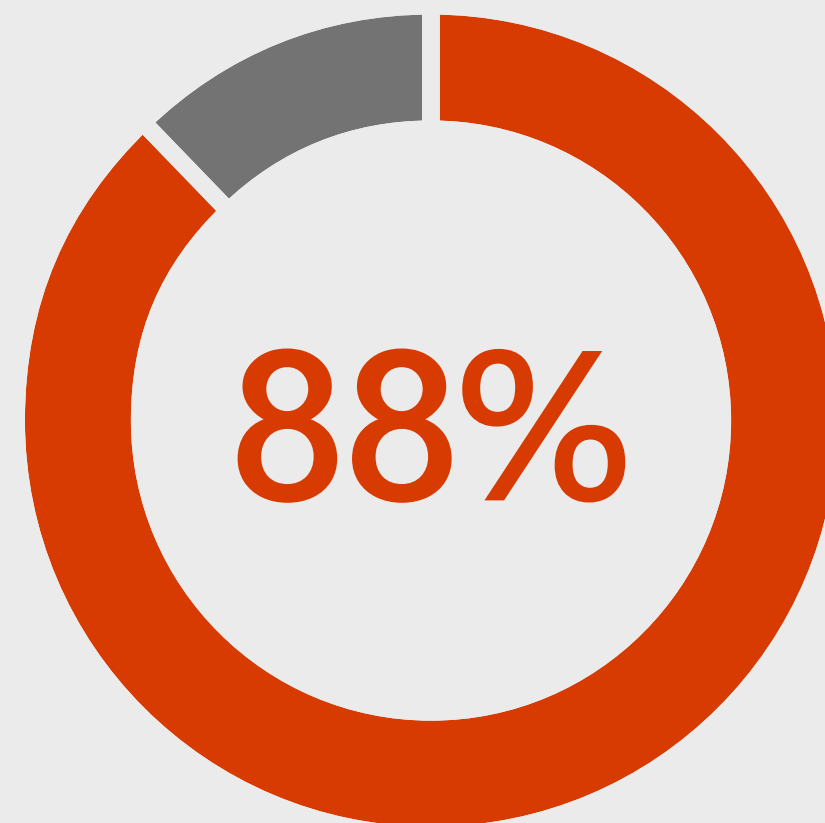
[Power BI >](#)



Dit gaat niet alleen om technologie. Het is niet voldoende om je mensen op te zadelen met een berg data. Je moet het voor hen relevant en eenvoudig te begrijpen maken, en ervoor zorgen dat ze blijven terugkomen, zodat ze hun spreadsheets kunnen laten voor wat ze zijn en dingen zoals Power BI en Dynamics gaan gebruiken."

Matthew Jafarian

EVP of Business Strategy
Miami Heat en American Airlines Arena



van de kopers verklaart dat de salesmedewerkers van wie ze uiteindelijk kopen 'vertrouwde adviseurs' zijn.

Bron: [The LinkedIn State of Sales Report 2020](#)

November
2020

Meer dan alleen CRM: hoe verhoog je de omzet
en verlaag je de saleskosten voor CFO's?

8



Vertrouwen is belangrijk: hoe Dynamics 365 klantrelaties versterkt

- Gebruik voorspellende leadscores om relaties op te bouwen met de meest veelbelovende prospects.
- Zoek en maak verbinding met beslissers en influencers uit meer dan 610 miljoen LinkedIn-profielen.
- Gebruik LinkedIn-inzichten om beter te doorgronden wat klanten nodig hebben en om content en gesprekken op maat te maken op basis van wat er momenteel speelt.
- Maak verbinding met kopers door contacten te tonen aan verkopers die een persoonlijke kennismaking mogelijk maken.



[Dynamics 365
Sales >](#)

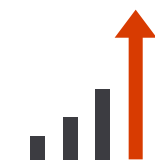


[Microsoft
Relationship Sales >](#)

4. Vereenvoudig operationele uitmuntendheid

Efficiënte processen leveren lagere kosten en betere marges op. Met Dynamics 365 krijgen de verkopers van jouw bedrijf weer tijd om te doen waar ze goed in zijn. Ze kunnen tijd besparen met contextafhankelijke aanwijzingen, herhaalbare technieken gebruiken voor best practices, profiteren van processen en tools die externe sales ondersteunen en hun trainingstijd minimaliseren met een begeleide ervaring.

Succesverhaal 3



Flex wilde zijn marketing- en salesteams op één lijn brengen met betere inzichten en procesautomatisering.



Dynamics 365 Marketing hielp Flex bij het harmoniseren van de sales- en marketingactiviteiten, het verhogen van de efficiëntie, het vergroten van de zichtbaarheid en het verbeteren van de zelfredzaamheid en samenwerking van medewerkers, met als doel de volgende fase van de bedrijfsontwikkeling een boost te geven.



De geïntegreerde Dynamics 365-interface geeft marketeers volledig inzicht in waar de beste kansen liggen voor verkopers, en omgekeerd, en verkopers kennen altijd de huidige positie van elke account in de salescyclus.

[Lees het verhaal >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



We gebruiken segmentatie en andere mogelijkheden voor marketingautomatisering in Dynamics 365 Marketing om veel efficiënter te werken en onze Dynamics 365 Sales-data te benutten voor slimme marketingcampagnes."

Malik Shamsuddin

Head of Marketing
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Geef je sales management meer mogelijkheden met AI en analytics

De best presterende organisaties gebruiken analytics en AI om het succes van verkopers te bevorderen, en [tot 30 procent van de B2B-bedrijven](#) verbetert ten minste een van de belangrijkste salesprocessen met behulp van AI. Dynamics 365 Sales biedt een kosteneffectieve oplossing die intelligence toevoegt aan dagelijkse workflows. Het helpt salesteams bij het volgende:



Hogere conversie en meer deals door scores voor leads en saleskansen.



Aanbevelingen voor gepersonaliseerde gesprekspunten en beste vervolgstappen.



Focus op klanten met een hoge prioriteit met gezondheidsscores voor de relatie.



Nieuwe manieren vinden om digitale sales en sales op afstand te ondersteunen.

[Lees het verhaal >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



We hebben in de eerste zes maanden meer dan 14.000 individuele saleskansen gecreëerd en vastgelegd en we hebben de kwaliteit van data over potentiële verkoopkansen met 89 procent verhoogd."

Jennifer Stocco

Director of CRM
C.H. Robinson

Microsoft biedt een complete salesoplossing



Help je salesteams verbinding te maken en samen te werken, zelfs bij sales op afstand, dankzij nauwe integratie met Microsoft Teams en Outlook.



Werk naadloos samen met Office 365 en haal alles uit je bestaande investering in productiviteitstools en de relatiedata die deze tools genereren.



Breng sales en marketing op één lijn door data van Office 365, CRM en sociale media en andere data bijeen te brengen, zodat verkopers op een zinvolle en persoonlijke manier contact kunnen onderhouden met kopers.



Houd vergaderingen en webinars via directe integratie met Microsoft Teams en Dynamics 365 Marketing.



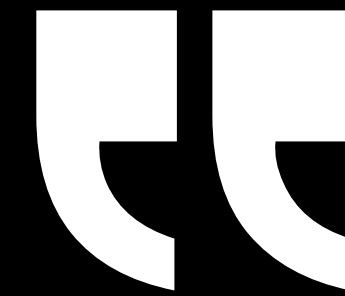
Zet de beste volgende stap om je klanten te ondersteunen door hun feedback doelmatig vast te leggen en sentimentanalyse uit te voeren.

Aan de operationele kant verlaagt het Microsoft-cloudplatform de kosten en de complexiteit voor je IT-team. Dankzij de vertrouwde opdrachten en interfaces kunnen verkopers veel efficiënter werken en hebben ze minder training nodig. Door integratie met samenwerkingstools die je verkopers al gebruiken, kunnen ze fouten in de communicatie en gemiste kansen voorkomen, zelfs wanneer ze op afstand werken. En last but not least: Dynamics 365 biedt meer waarde voor minder geld dan concurrerende SFA-oplossingen (Salesforce Automation).

November
2020

Meer dan alleen CRM: hoe verhoog je de omzet
en verlaag je de saleskosten voor CFO's?

11



De hoge mate van integratie binnen de hele Microsoft-productfamilie maakt het voor bedrijven heel aantrekkelijk om over te stappen van duurdere cloudoplossingen."

Ray Wang

Hoofdanalist en oprichter
Constellation Research



10% lagere kosten voor sales

Sinds Microsoft Dynamics 365 heeft geïmplementeerd voor het Digital Sales Team, zijn de inkomsten van het team de afgelopen drie jaar consistent gestegen en zijn de verkoopkosten met 10 procent gedaald.

[Lees het verhaal >](#)



Kies een slimme stack om de realiteit van moderne sales aan te kunnen

Op zoek naar een oplossing die de omzet bevordert, kosten verlaagt, die sales en marketing op één lijn brengt en ook nog eens voldoet aan de behoeften van Finance, Sales en IT? Zet Dynamics 365 op je shortlist.

[Contact met ons opnemen](#) >

