

E-bokserie

Mer enn CRM:
Økonomidirektørens
veiledning til å øke
salgsinntektene og
redusere salgskostnadene

 Microsoft Dynamics 365





November
2020

Mer enn CRM: Økonomidirektørens veiledning til å øke
salgsinntektene og redusere salgskostnadene

2

1 /

Gjør salget mer
effektivt og fjern
manuelle oppgaver

2 /

Gi selgerne verktøy som
gjør at de kan arbeide
med kunder eksternt

3 /

Sentraliser kontoinformasjon
for å redusere tiden som
brukes på flere verktøy

4 /

Gjør det enklere å drive
effektivt

5 /

Styrk salgsledelsen med
kunstig intelligens og
analyse



Microsoft tilbyr
en komplett
salgsløsning

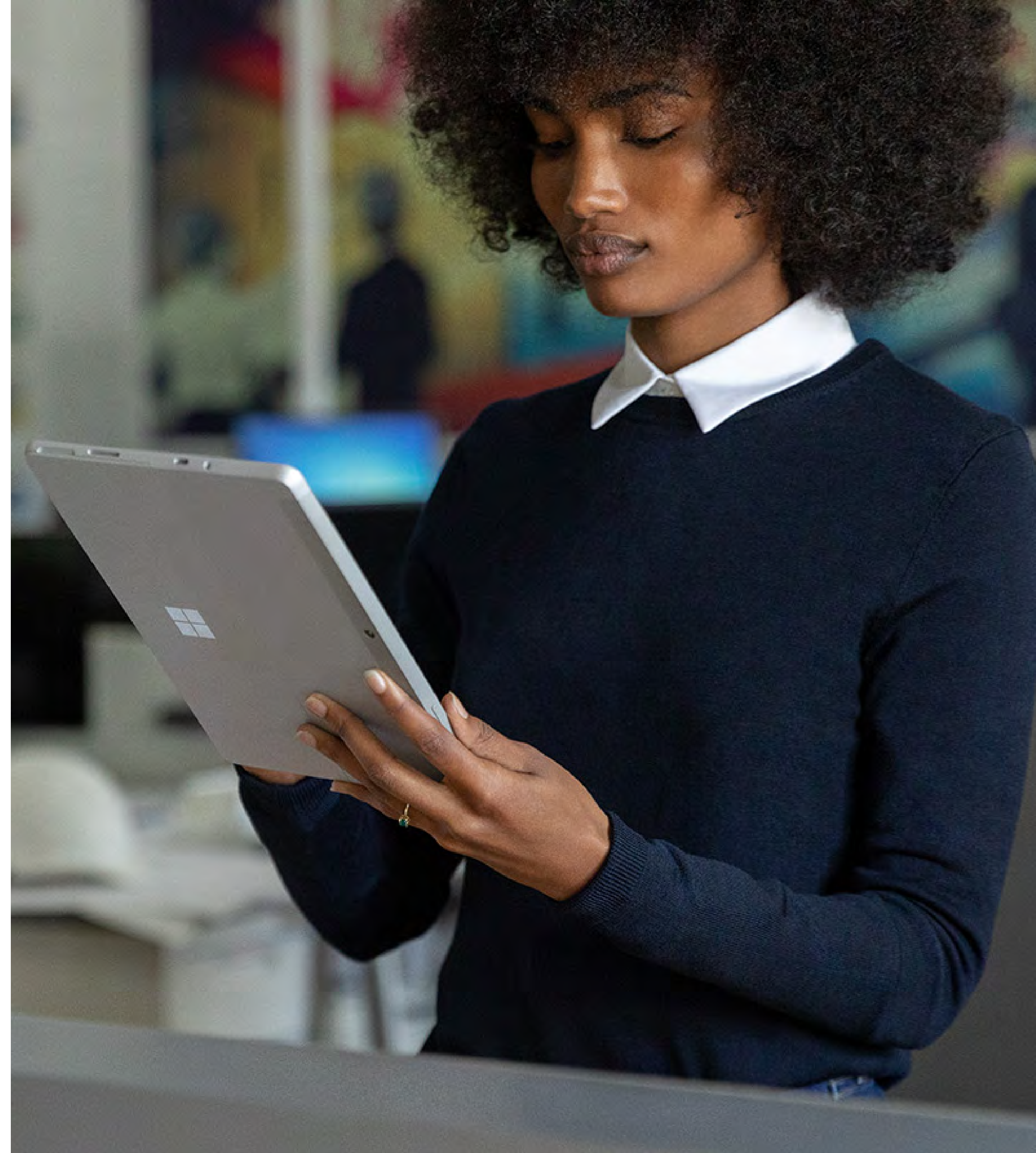


Velg en smart pakkeløsning
for å mestre realitetene ved
moderne salg

Økende kostnader. Unøyaktige salgsprognoser. Utgifter som er uforutsigbare, men likevel nødvendige for å drive virksomheten. Dette er eksempler på utfordringer økonomidirektører kan stå overfor.

Å ta i bruk en kunderelasjonsløsning som forener kundedata og samkjører salg og markedsføring, kan utgjøre en stor forskjell. Det er enda viktigere i en verden der fjernsalg og digitale opplevelser er i ferd med å bli den primære engasjementsmodellen. Samtidig må du rettferdiggjøre avkastningen og sikre at IT-avdelingen er med.

Dynamics 365 kan hjelpe deg med alle disse utfordringene.



1. Gjør salget mer effektivt og fjern manuelle oppgaver

Selgere kan bruke [nesten to tredjedeler av tiden sin](#) på aktiviteter som ikke genererer inntekter. Salgsstøtteløsninger kan bidra til å endre dette. Velkjente Office 365-opplevelser gjør at selgere kan kommunisere og samarbeide sømløst med kunder og kolleger fra hvor som helst. Høyere effektivitet øker produktiviteten og reduserer kostnadene. Kontekstavhengig hjelp og en intelligent, hendelsesdrevet salgsprosess gir raskere resultater.

Suksesshistorie 1

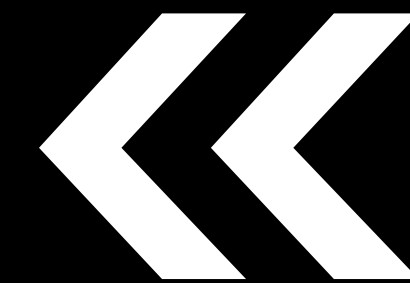


Det globale industriautomatiseringsselskapet Rockwell – som er god for 6,7 milliarder dollar – trengte å forbedre samarbeidet mellom 1600 selgere, 400 salgsledere og 800 fageksperter.



Rockwell reduserte manuelle prosesser, innførte støtte for samarbeidssalg og koblet kundeemnebehandling sammen med salg.

[Les historien](#) >



Salgsteamet vårt bruker Dynamics 365 Sales for å svare på spørsmål med sanntidsinnsikt, være proaktiv rundt muligheter og få forslag generert raskere enn før. »

Tom Forster

direktør for global salgsstrategi og
kommersiell drift
Rockwell Automation



November
2020

Mer enn CRM: Økonomidirektørens veiledning til å øke
salgsinntektene og redusere salgskostnadene

5



Verktøy som selgere bruker

Rockwell har en svært høy bruk av Dynamics
365 – med 71 prosent månedlig aktiv bruk og reduserte
manuelle prosesser, bedre støtte for samarbeidssalg og
kundeemnebehandling som er tettere knyttet til salg.

2. Gi selgerne verktøy som gjør at de kan arbeide med kunder eksternt

Mer enn noensinne må selgerne dine kunne veilede og samarbeide med kunder fra nesten hvor som helst. Når du gjør kjøpernes prosess enklere, lykkes de med kjøpet, og selgerne vinner. Microsoft Dynamics 365-løsninger er spesielt utformet for å støtte fjernsalg med digital kommunikasjon og digitale opplevelser. Disse gir kundene flere måter å kjøpe på uavhengig av hverandre, slik at selgerne står fritt til å fokusere på kunder som trenger mer oppmerksomhet.

Én arbeidsplass med alt eksterne selgere trenger



Virtuelle møter og samarbeid med Microsoft Teams gjør det mulig å ha engasjerende og produktiv samhandling med kjøpere i et privat og sikkert miljø. Integrert innsikt fra LinkedIn Sales Navigator hjelper deg med å finne og arbeide med de riktige kundeemnene eksternt, og det gjør det enklere å få med seg viktige endringer i livet deres – f.eks. hvis de skulle bli forfremmet – slik at du kan skreddersy innhold og samtaler basert på hva som appellerer i øyeblikket.

[Se en demo >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Sentraliser kontoinformasjon for å redusere tiden som brukes på flere verktøy

Salg avhenger av relasjoner. Det kan skape stort press, enten selgerne har fjernmøter med kunder eller møter dem ansikt til ansikt. Selgere trenger enhetlige data for å ta smarte valg om hvordan tid og ressurser skal brukes.

Organisasjoner må samle sammen kundedata fra hele spekteret av tilgjengelige kilder – fra lisensiering til markedsføringsengasjement til serviceforespørsler. Når markedsførings-, salgs- og servicearbeidere får den innsikten de trenger for å tilpasse engasjementet på alle kontaktpunkter, er det enklere å bli mer kundeorientert.

Suksesshistorie 2



Dynamics 365 hjalp basketballaget Miami Heat og American Airlines Arena med å optimalisere sin digitale transformasjon for å skaffe seg proaktiv og relevant kundeinnsikt.



Ende-til-ende-databehandling kobler sammen ulike datakilder for å gjøre kunder, partnere og ansattes engasjement med merkevaren til en enhetlig opplevelse.

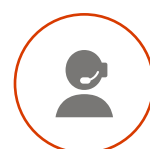


Dynamics 365 Customer Insights bidrar til en god forståelse av fansen takket være en helhetlig visning på hvert kontaktpunkt. Slik kan organisasjonen forutsi oppmøte og inntekter flere måneder i forveien med bare 3,5 prosent feilmargin.

[Les historien >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



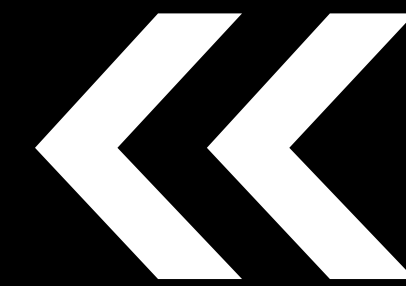
[Dynamics 365
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



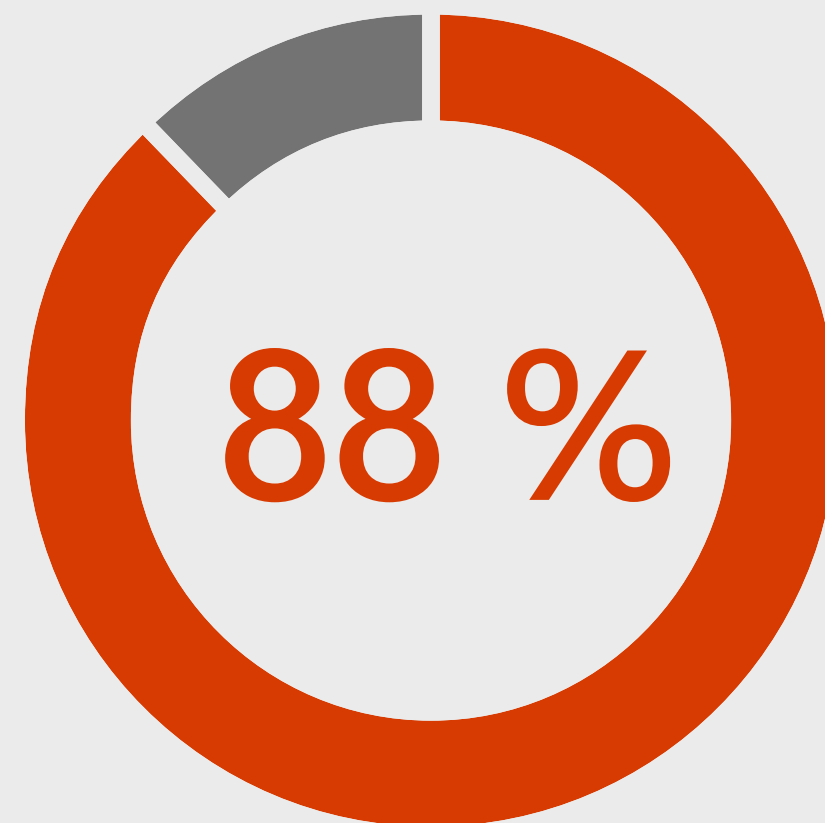
[Power BI >](#)



**Dette handler ikke bare om
teknologi. Det holder ikke bare gi
de ansatte en masse data. Du må
gjøre dataene relevante og enkle
og få dem til å komme tilbake
igjen og igjen – slik at de forlater
regnearkene til fordel for ting som
Power BI og Dynamics. »**

Matthew Jafarian

direktør for forretningsstrategi
Miami Heat og American Airlines Arena



av kjøpere er enige i at selgerne de velger
å kjøpe fra, fungerer som «pålitelige rådgivere».

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

November
2020

Mer enn CRM: Økonomidirektørens veiledning til å øke
salgsinntektene og redusere salgskostnadene

8



Tillit er viktig: Hvordan Dynamics 365 styrker kunderelasjoner

- Bruk prediktiv kunderangering for å skape relasjoner med de mest lovende prospektene.
- Finn og kommuniser med beslutningstakere og påvirkere fra mer enn 610 millioner LinkedIn-profiler (og økende).
- Bruk LinkedIn-innsikt for bedre å forstå hva kundene trenger, og skreddersy innhold og samtaler etter hva som appellerer til dem.
- Få kontakt med kjøpere ved å vise selgerne hvilke kontaktpersoner som kan gi dem en fordelaktig introduksjon.



[Dynamics 365
Sales >](#)

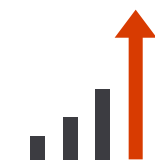


[Microsoft
Relationship Sales >](#)

4. Gjør det enklere å drive effektivt

Effektiv drift gir lavere kostnader og bedre marginer. Friggjør bedriftens selgere til å gjøre det de kan best med Dynamics 365. De kan spare tid med kontekstuelle ledetekster, justere etter beste praksis ved hjelp av repeterende teknikker, dra nytte av prosesser og verktøy som støtter fjernsalg, og minimere opplæringstiden med en veiledet opplevelse.

Suksesshistorie 3



Flex ønsket å forene markedsførings- og salgsteam med bedre synlighet og prosessautomatisering.



Dynamics 365 Marketing hjalp Flex med å forene salgs- og markedsføringsaktiviteter, øke effektiviteten, øke synligheten, forbedre samarbeidet mellom ansatte, gjøre ansatte mer selvstendige og komme i gang med neste fase av forretningsutviklingen.



Det enhetlige Dynamics 365-grensesnittet gir markedsførere fullstendig innsyn i hvor de beste mulighetene for selgere ligger – og omvendt – og selgerne kjenner til enhver tid til hver forretningsforbindelses aktuelle status i salgssyklusen.

[Les historien >](#)



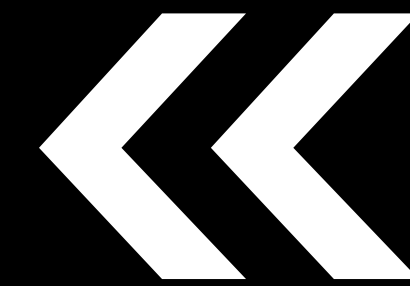
[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



**Vi bruker segmenteringen
og andre funksjoner for
markedsføringsautomatisering
i Dynamics 365 Marketing for å bli
langt mer effektive og utnytte våre
Dynamics 365 Sales-data i smarte
markedsføringskampanjer. »**

Malik Shamsuddin

markedsføringssjef

Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Styrk salgsledelsen med kunstig intelligens og analyse

Vellykkede organisasjoner bruker analyse og kunstig intelligens til å øke selgernes suksess, og [opptil 30 prosent av B2B-selskaper](#) styrker minst én av sine primære salgsprosesser ved hjelp av kunstig intelligens. Dynamics 365 Sales er en kostnadseffektiv løsning som bygger inn intelligens i den daglige arbeidsflyten. Det hjelper selgere:



Øk antall konverteringer og vann flere salg med vurdering av kundeemner/salgsmuligheter.



Få anbefalinger for personlige argumenter og videre handlinger.



Fokuser på høyt prioriterte kunder ut fra en vurdering av kunderelasjonenes tilstand.



Finn nye måter å støtte digitalt og eksternt salg på.

[Les historien >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



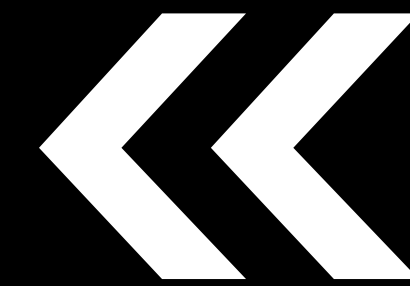
[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



**Vi har opprettet og registrert
mer enn 14 000 individuelle
salgsmuligheter i løpet av de første
seks månedene, og vi har økt
kvaliteten på data om potensielle
salgsmuligheter med 89 prosent. »**

Jennifer Stocco

direktør for CRM
C.H. Robinson

Microsoft tilbyr en komplett salgsløsning



Hjelp selgerne dine med å ha kontakt og samarbeide, selv når de selger eksternt, gjennom tett integrasjon med Microsoft Teams og Outlook.



Samarbeid sømløst med Office 365 og maksimer den eksisterende investeringen din i produktivitetsverktøy og relasjonsdataene disse verktøyene genererer.



Samkjør salg og markedsføring ved å forene Office 365, kunderelasjonshåndtering, sosiale medier og andre data for å kommunisere med kjøpere på meningsfylte og personlige måter.



Arranger møter og nettseminarer gjennom direkte integrasjon med Microsoft Teams og Dynamics 365 Marketing.



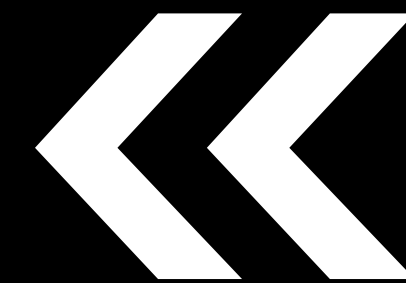
Velg den nest beste måten å samhandle med kunder på ved å registrere tilbakemeldingene deres og gjennomføre sentimentanalyse.

På den operative siden reduserer Microsofts skyplattform kostnadene og kompleksiteten for IT-avdelingen. Selgere kan jobbe mer effektivt takket være velkjente kommandoer og grensesnitt som gjør at de kommer raskt i gang med mindre opplæring. Integrasjon med samarbeidsverktøy som selgerne allerede bruker, kan hjelpe dem med å unngå feilkommunikasjon og tapte muligheter, selv når de arbeider eksternt. Det beste av alt er at Dynamics 365 leverer mer valuta for mindre penger enn de konkurrerende salgsstøtteløsningene.

November
2020

Mer enn CRM: Økonomidirektørens veiledning til å øke
salgsinntektene og redusere salgskostnadene

11



**Den tette integrasjonen i hele
Microsofts produktfamilie
gjør det enklere å overbevise
bedrifter om at de bør bytte fra
en dyrere skyløsning. »**

Ray Wang

førsteanalytiker og grunnlegger
Constellation Research



10 % lavere salgskostnader

Siden Microsoft rullet ut Dynamics 365 til sitt digitale salgsteam, har teamets inntekter steget jevnt de siste tre årene, og salgskostnadene er redusert med 10 prosent.

[Les historien >](#)



Velg en smart pakkeløsning for å mestre realitetene ved moderne salg

Leter du etter en løsning som øker omsetningen, reduserer kostnader, samkjører salg og markedsføring og oppfyller behovene til både økonomi-, salgs- og IT-avdelingen? Sett Dynamics 365 på ønskelisten.

[Kontakt oss](#) >

