

E-bokserie

Bortom CRM:
Ekonomichefens guide till
ökade försäljningsintäkter och
sänkta säljkostnader

 Microsoft Dynamics 365





November
2020

Bortom CRM: Ekonomichefens guide till ökade
försäljningsintäkter och sänkta säljkostnader

2

1 /

Gör säljarna mer
effektiva och undanröj
manuella uppgifter

2 /

Låt säljarna arbeta med
kunder på distans med
hjälp av verktyg

3 /

Samla kontoinformation
centralt för att minska tiden
som ägnas åt flera verktyg

4 /

Förenkla utmärkt drift

5 /

Ge säljarna tillgång till
AI och analyser



Microsoft har
en komplett
säljlösning

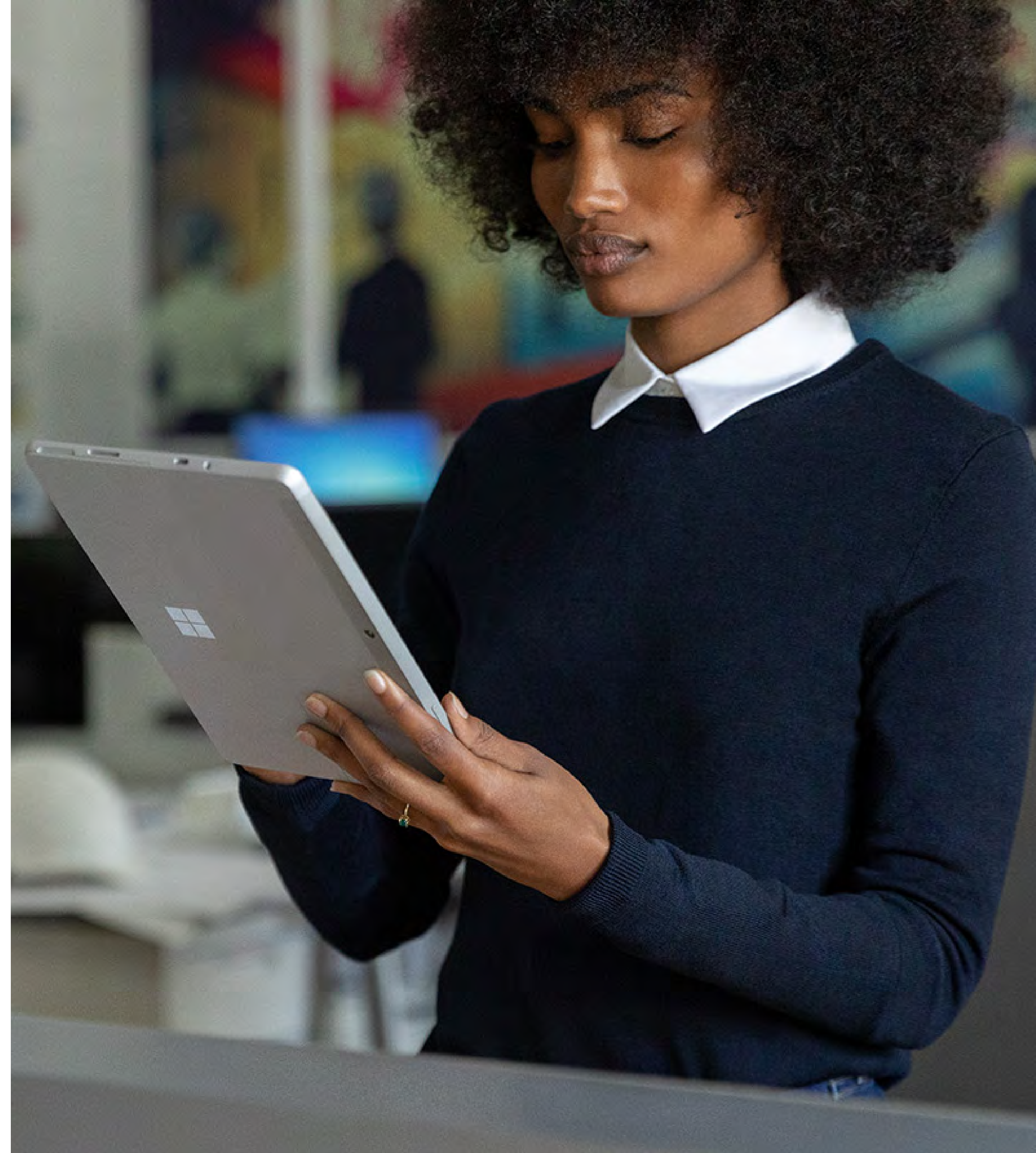


Välj en smart programstack
för att handskas med
moderna säljrealiteter

Ökande kostnader. Felaktiga säljprognoser. Oförutsebara utgifter som ändå är nödvändiga för att stödja verksamheten. Allt detta kan vara en utmaning för ekonomichefen.

Det kan göra stor skillnad att uppdatera CRM-lösningen och göra kunddata enhetliga och hålla sälj- och marknadsavdelningen på samma kurs. Det är ännu viktigare nu när distansförsäljning och digitala upplevelser håller på att bli den huvudsakliga engagemangsmodellen. Samtidigt måste investeringarna motiveras och IT-avdelningen få säga sitt.

Dynamics 365 kan hjälpa er att hantera alla dessa utmaningar.



1. Gör säljarna mer effektiva och undanröj manuella uppgifter

Säljare kan lägga nästan två tredjedelar av sin arbetstid på arbete som inte genererar intäkter. SFA-verktyg (sales force automation eller automatisering av säljstyrkan) kan få skutan att vända. I välbekant Office 365-miljö kan säljarna var som helst ta kontakt och samarbeta smidigt med kunder och kolleger. Effektivitetsförbättringar ökar produktiviteten och sänker kostnaderna. Sammanhangsberoende hjälp och en intelligent, händelsestyrd säljprocess smörjer hjulen.

Kundberättelse 1



Det globala industriautomatiseringsföretaget Rockwell, som omsätter 6,7 miljarder dollar, behövde förbättra samarbetet mellan 1 600 säljare, 400 säljchefer och 800 ämnesexperter.



Rockwell minskade de manuella arbetsprocesserna, stöttade försäljning under samarbete och kopplade hanteringen av potentiella kunder till säljarna.

[Läs berättelsen >](#)



**Våra säljare svarar på frågor
med realtidsinsikter från
Dynamics 365 Sales. De hanterar
möjligheter proaktivt och tar
fram offerter kvickare än förut.”**

Tom Forster

Ansvarig för den globala säljstrategin
och den kommersiella beredskapen
Rockwell Automation



November
2020

Bortom CRM: Ekonomichefens guide till ökade
försäljningsintäkter och sänkta säljkostnader

5



Verktyg som säljarna använder

Rockwell använder Dynamics 365 i stor omfattning:
71 procents aktiv användning per månad och minskade
manuella rutiner, bättre stöd för försäljning under
samarbete samt hantering av potentiella kunder med
bättre anknytning till säljavdelningen.

2. Låt säljarna arbeta med kunder på distans med hjälp av verktyg

Säljteamen behöver mer än någonsin tidigare kunna guida och samarbeta med kunder nästan överallt. Om man gör det enklare för köparna lyckas de, medan säljarna vinner. Microsoft Dynamics 365-lösningar är designade enkom för att stödja distansförsäljning med digital kommunikation och digitala upplevelser. De ger kunderna fler sätt att köpa själva, så att säljarna blir fria att fokusera på kunder som behöver mer uppmärksamhet.

En enda arbetsyta med allt som distanssäljare behöver



Med virtuella möten och samarbete i Microsoft Teams går det att ha engagerande och produktiva samtal med köparna i en privat och säker miljö. Integrerade insikter från LinkedIn Sales Navigator hjälper säljarna att hitta och arbeta med rätt potentiella kunder på distans, gör det lättare att ta kontakt när något viktigt har skett, t.ex. att någon har fått en befordran, samt att anpassa ert innehåll och era samtal efter vad som för närvarande ligger rätt i tiden.

[Titta på en demo >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Samla kontoinformation centralt för att minska tiden som ägnas åt flera verktyg

Försäljningen är beroende av relationer. Det kan ge upphov till intensiv press, vare sig säljarna arbetar med köpare på distans eller direkt. Säljteamet behöver enhetliga data för att fatta smarta beslut om var de ska koncentrera sin tid och talang.

Organisationen måste samla kunddata från alla tillgängliga källor, från licensiering till marknadsföringsengagemang till serviceförfrågningar. På så sätt kan organisationen bli mer kundcentrerad och marknads-, sälj- och serviceavdelningen får de insikter de behöver för att anpassa engagemanget vid alla kontakttillfällen.

Kundberättelse 2



Dynamics 365 hjälpte basketlaget Miami Heat och American Airlines Arena att optimera sin digitalisering och få proaktiva och relevanta kundinsikter.



Heltäckande datahantering innebär att man kopplar samman olikartade datakällor och skapar enhetligt varumärkesengagemang för kunder, partner och anställda.

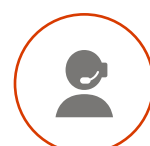


Dynamics 365 Customer Insights ger tillgång till djupa insikter om fansen med fullständig inblick vid varje kontakttillfälle, så att organisationen kan förutse publiktillströmningen och intäkterna flera månader framåt med en felmarginal på bara 3,5 procent.

[Läs berättelsen >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



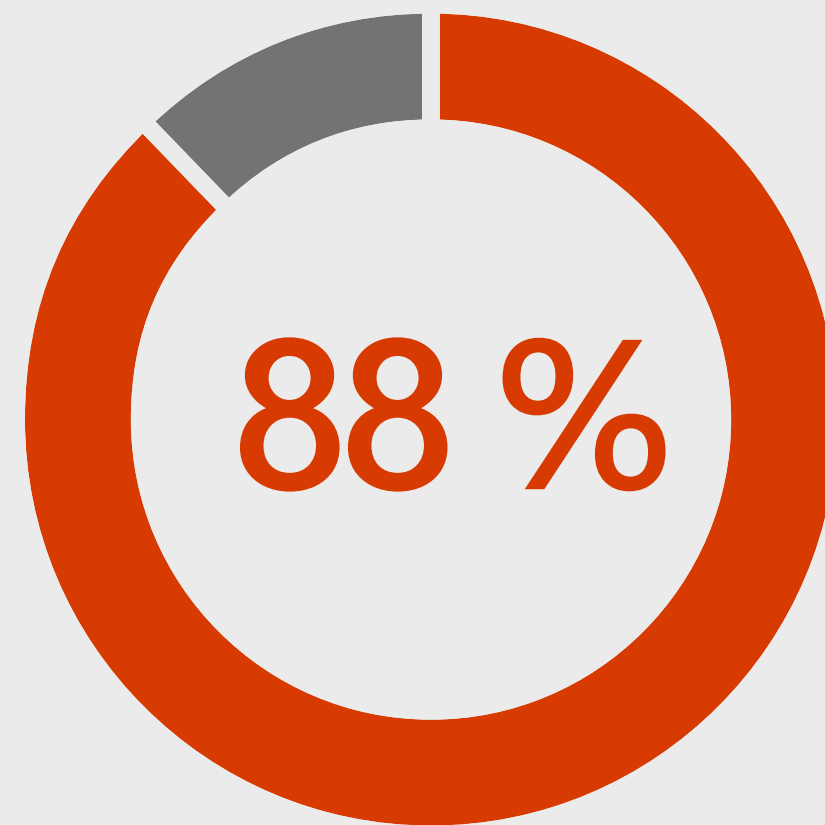
[Power BI >](#)



**Det handlar inte bara om teknik.
Det räcker inte att bara dumpa
en massa data på folk. De måste
göras relevanta, enkla att förstå
och få dem att vilja ha mer så att
de höjer blicken från kalkylbladen
och kikar på sånt som Power BI och
Dynamics.”**

Matthew Jafarian

Verkställande vice VD för affärsstrategi
Miami Heat och American Airlines Arena



av köparna håller med om att de säljare de till
slut handlar av är "betrodda rådgivare".

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



Förtroende är viktigt: Hur Dynamics 365 stärker kundrelationer

- Skapa relationer till de mest lovande potentiella kunderna med prediktiva bedömningar.
- Hitta och ta kontakt med beslutsfattare och inflytelserika personer från fler än 610 miljoner (och allt fler) LinkedIn-profiler.
- Använd insikter från LinkedIn för att ta reda på vad kunderna behöver och anpassa innehåll och samtal utifrån vad som ligger rätt i tiden.
- Få kontakt med köpare genom att visa säljarna vilka kontakter som kan rekommendera dem.



[Dynamics 365
Sales >](#)

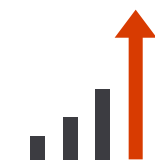


[Microsoft
Relationship Sales >](#)

4. Förenkla utmärkt drift

En effektiv verksamhet stöder minskade kostnader och bättre marginaler. Låt företagets säljare göra det de gör bäst med Dynamics 365. De kan spara tid med sammanhangsbaserade uppmaningar, hålla sig till väl fungerande metoder med hjälp av upprepningsbara tekniker, dra nytta av processer och verktyg som stöder distansförsäljning och minimera sin utbildningstid genom att bli guidade.

Kundberättelse 3



Flex ville slå samman sina marknads- och säljteam och få bättre insyn och automatisera processer.



Dynamics 365 Marketing hjälpte Flex att föra samman sälj- och marknadsaktiviteter, öka effektiviteten, öka insynen, göra medarbetarna mer självständiga och samarbetsvilliga, samt agera motorn i nästa fas i av Flex affärsutveckling.



Det enhetliga Dynamics 365-gränssnittet ger marknadsförare fullständig insyn i var de bästa möjligheterna finns för säljarna – och vice versa – och säljarna känner alltid var varje konto befinner sig i säljcykeln.

[Läs berättelsen >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



**Vi använder funktioner
för segmentering och
annan automatisering av
marknadsföring i Dynamics
365 Marketing så att vi ska
bli mycket mer effektiva
och utnyttja våra Dynamics
365 Sales-data till smarta
marknadsföringskampanjer.”**

Malik Shamsuddin

Marknadschef
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Ge säljarna tillgång till AI och analyser

Högpresterande organisationer använder analyser och AI för att hjälpa säljarna, och [upp till 30 procent av B2B-företagen](#) förbättrar minst en av sina huvudsakliga säljprocesser med hjälp av AI. Dynamics 365 Sales bäddar in intelligens i det normala arbetsflödet i en kostnadseffektiv lösning. Det hjälper säljteamen att



öka antalet konverteringar och avslut med bedömning av potentiella kunder och affärsmöjligheter



få rekommendationer om personliga säljargument och vilka åtgärder som är bäst närmast



fokusera på högprioriterade kunder med hälsobedömningar för relationer



hitta nya sätt att stödja digital försäljning och distansförsäljning.

[Läs berättelsen >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



**Vi har frambringat och höstat
in fler än 14 000 enskilda
säljmöjligheter under det
första halvåret, och vi har ökat
kvaliteten på data om potentiella
säljmöjligheter med 89 procent.”**

Jennifer Stocco

CRM-chef
C.H. Robinson

Microsoft har en komplett säljlösning



Hjälp säljteamen att ta kontakt och samarbeta, även när de säljer på distans, genom nära integration med Microsoft Teams och Outlook.



Samarbeta smidigt med Office 365 och maximera den befintliga investeringen i produktivitetsverktyg och alla relationsdata som dessa verktyg genererar.



Se till att säljarna och marknadsförarna drar åt samma håll genom att samla data från Office 365, CRM, sociala medier och andra håll för att interagera med köparna på meningsfulla och personliga sätt.



Genomför möten och webbseminarier genom direkt integration med Microsoft Teams och Dynamics 365 Marketing.



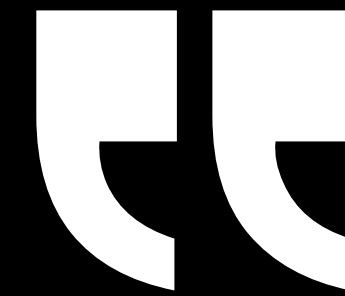
Utför nästa bästa åtgärd för att stödja kunderna genom att ta till er deras kommentarer och genomföra sentimentanalys på ett effektivt sätt.

På den operativa sidan ger Microsofts molnplattform lägre kostnader och mindre komplexitet för IT-teamet. Säljarna kan bli maximalt effektiva tack vare välbekanta kommandon och gränssnitt så att de kommer i gång snabbt med mindre utbildning. Integration med samarbetsverktyg som säljarna redan använder kan hjälpa dem att undvika missförstånd och missade möjligheter, även när de arbetar på distans. Det bästa är att Dynamics 365 ger mer värde för mindre pengar än konkurrerande SFA-lösningar.

November
2020

Bortom CRM: Ekonomichefens guide till ökade
försäljningsintäkter och sänkta säljkostnader

11



**Den nära integrationen
i Microsofts produktfamilj är
ett övertygande argument för
att ett företag ska byta från
dyrare molnprodukter.”**

Ray Wang

Chefsanalytiker och grundare
Constellation Research



10 % lägre säljkostnad

Sedan Microsoft gav sitt digitala säljteam tillgång till Dynamics 365 har teamets intäkter under de senaste tre åren ökat stadigt, och säljkostnaden har minskat med tio procent.

[Läs berättelsen >](#)



Välj en smart programstack för att handskas med moderna säljrealiteter

Letar du efter en lösning som ger ökade intäkter, kapar kostnader, gör att säljarna och marknadsavdelningen drar jämnt och tillgodoser behoven inom ekonomi, försäljning och IT? Ta med Dynamics 365 på slutlistan.

[Kontakta oss](#) >

