

סדרת ספרים אלקטרוניים

מעבר ל-CRM: המדריך
לסמנכ"ל הכספים לקידום
הכנסות ממכירות והפחתת
עלות המכירות

 Microsoft Dynamics 365



/1

שיפור יעילות נציגי
המכירות וביטול משימות
ידניות

/2

אספקת כלים שיעזרו
לנציגי המכירות לעבוד
עם לקוחות מרחוק

/3

ריכוז פרטי חשבון כדי להפחית
את הזמן המושקע בשל הצורך
להשתמש בכלים שונים

/4

פישוט המצוינות
התפעולית

/5

העצמת מנהלי המכירות
שלך באמצעות שימוש בבינה
מלאכותית ובניתוחי נתונים



Microsoft מציעה פתרון
מלא לתחום המכירות



בחירה בערכה חכמה
המאפשר לנווט במציאות
של מכירה מודרנית





הוצאות גדלות. תחזיות מכירות בלתי מדויקות. הוצאות בלתי צפויות, אך עדיין נחוצות כדי לתמוך בפעילות העסקית. כל אחד מאלה מהווה אתגר עבור סמנכ"ל הכספים.

עדכון פתרון ה-CRM שלך כדי לאחד נתוני לקוחות ולשמור על התאמה בין צוותי המכירות והשיווק יכול לגרום לשינוי גדול. הדבר חשוב אפילו יותר בעולם שבו מכירה מרחוק וחוויות דיגיטליות הופכות למודל המעורבות העיקרי. בה בעת, עליך להצדיק את ה-ROI ולהבטיח תמיכה ממערך ה-IT.

Dynamics 365 יכול לעזור לך לעמוד בכל האתגרים הללו.



"צוות המכירות שלנו משתמש
ב-Dynamics 365 Sales כדי
להגיב לשאלות עם תובנות
בזמן אמת, להיות פרואקטיביים
לגבי הזדמנויות ולהפיק הצעות
במהירות רבה יותר מבעבר".

Tom Forster

מנהל אסטרטגיית מכירות גלובלית
ומוכנות מסחרית
Rockwell Automation

1. שיפור יעילות נציגי המכירות וביטול משימות ידניות

נציגי מכירות עשויים להשקיע כמעט שני שלישי מזמנם בפעילויות שאינן מניבות הכנסות. פתרונות אוטומציה של כוח העבודה (SFA) יכולים לעזור לך לשנות זאת. הודות לחוויות השימוש המוכרות של Office 365, נציגי מכירות יכולים להתחבר ולשתף פעולה באופן חלק עם לקוחות ועמיתים, מכל מקום שבו הם נמצאים. שיפורי יעילות מגבירים את הפרודוקטיביות ומפחיתים עלויות. עזרה תלוית-הקשר ותהליך מכירות חכם ומונחה-אירועים מאיצים את התוצאות.

סיפור הצלחה 1

Rockwell, חברת אוטומציה תעשייתית גלובלית בשווי של 6.7 מיליארד דולר אמריקאי, ביקשה לשפר את שיתוף הפעולה בין 1,600 נציגי המכירות, 400 מנהלי המכירות ו-800 המומחים לנושא שלה.



Rockwell צמצמה את התהליכים הידניים, תמכה במכירה שיתופית וחיברה בין ניהול ההזדמנויות לנציגי המכירות.



[קרא את הסיפור >](#)



כלים שבהם משתמשים נציגי מכירות

שיעור האימוץ של Dynamics 365 ב- Rockwell גבוה מאוד, עם נתונים של 71 אחוזי שימוש חודשי פעיל וצמצום תהליכים ידניים, תמיכה משופרת במכירות שיתופיות וחיבור טוב יותר בין ניהול ההזדמנויות ונציגי המכירות.





2. אספקת כלים שיעזרו לנציגי המכירות לעבוד עם לקוחות מרחוק

היום, יותר מתמיד, צוותי המכירות שלך צריכים להיות מסוגלים לנוע קדימה ולשתף פעולה עם לקוחות כמעט מכל מקום. כשאתה הופך את תהליך הקנייה לקל יותר, הקונים מצליחים ונציגי המכירות זוכים. פתרונות Microsoft Dynamics 365 תוכננו במיוחד כדי לתמוך במכירה מרחוק באמצעות חוויות ותקשורת דיגיטליות. הדבר מספק ללקוחות דרכים נוספות לבצע רכישות באופן עצמאי, עובדה שמאפשרת לנציגי מכירות להתמקד בלקוחות שזקוקים לתשומת לב רבה יותר.

סביבת עבודה אחת עם כל מה שנציגי המכירות המרוחקים צריכים

פגישות ושיתופי פעולה וירטואליים באמצעות שימוש ב- Microsoft Teams מאפשרים לקיים אינטראקציות פרודוקטיביות עם קונים בסביבה פרטית ומאובטחת. תובנות משולבות של LinkedIn Sales Navigator עוזרות לאתר ולעבוד עם ההזדמנויות הנכונות מרחוק, לבצע כניסה בקלות רבה יותר גם במהלך ביצוע שינויים מרכזיים, כגון קידומי עובדים ולהתאים את התוכן והשיחות על פי מה שמהדהד כעת.



[צפה בסרטון הדגמה >](#)



[LinkedIn Sales
< Navigator](#)



[Microsoft Teams
<](#)



[Dynamics 365
< Sales](#)



לא מדובר בטכנולוגיה בלבד. אספקת
כמות נתונים עצומה לעובדיך
אינה מספיקה. עליך להפוך אותם
לרלוונטיים עבורם, לקלים להבנה
ולכאלה שיגרמו להם לחזור ולבקש
עוד מאותו הדבר – כדי שינטשו את
הגיליונות האלקטרוניים שלהם ויאמצו
פתרונות כגון Dynamics -I Power BI."

Matthew Jafarian

סגן נשיא בכיר לאסטרטגיה עסקית
American Airlines Arena -I Miami Heat

3. ריכוז פרטי חשבון כדי להפחית את הזמן המושקע בשל הצורך להשתמש בכלים שונים

מכירות תלויות בקשרי גומלין. הדבר יכול ליצור לחץ ניכר בין אם נציגי המכירות עובדים עם
הקונים מרחוק או באופן אישי. צוותי המכירות זקוקים לנתונים אחודים כדי לקבל החלטות
חכמות לגבי המקום שבו כדאי להשקיע את זמנם וכשרונם.

ארגונים צריכים לקבץ נתוני לקוחות מכל מגוון המקורות הזמינים, החל מרישוי וכלה בפעילויות
שיווקיות ובקשות שירות. הדבר עוזר להם להפוך לממוקדי לקוחות, כשמומחי המכירות, השיווק
והשירות מקבלים את התובנות הדרושות להם כדי לבצע התאמות אישיות של הפעילויות בכל
נקודות המגע.

סיפור הצלחה 2

Dynamics 365 עזר לקבוצת הכדורסל Miami Heat ולאצטדיון American Airlines Arena למטב את הטרנספורמציה הדיגיטלית שלהם כדי שיוכלו ליהנות
מתובנות מעשיות ורלוונטיות לגבי לקוחותיהם.



ניהול נתונים מקצה לקצה מחבר בין מקורות נתונים שונים כדי ליצור פעילויות
מותג אחודות עבור הלקוחות, השותפים והעובדים.



Dynamics 365 Customer Insights מאפשר לקבל הבנה עמוקה של האוהדים
בתצוגה היקפית של 360 מעלות לגבי כל נקודת המגע ומאפשר לארגון לחזות את
רמות הנוכחות וההכנסות מספר חודשים קדימה, עם מרווח טעות של 3.5% בלבד.



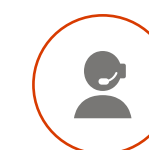
[קרא את הסיפור >](#)



< [Power BI](#)



< [Power Apps](#)



[Dynamics 365](#)
< [Customer Insights](#)

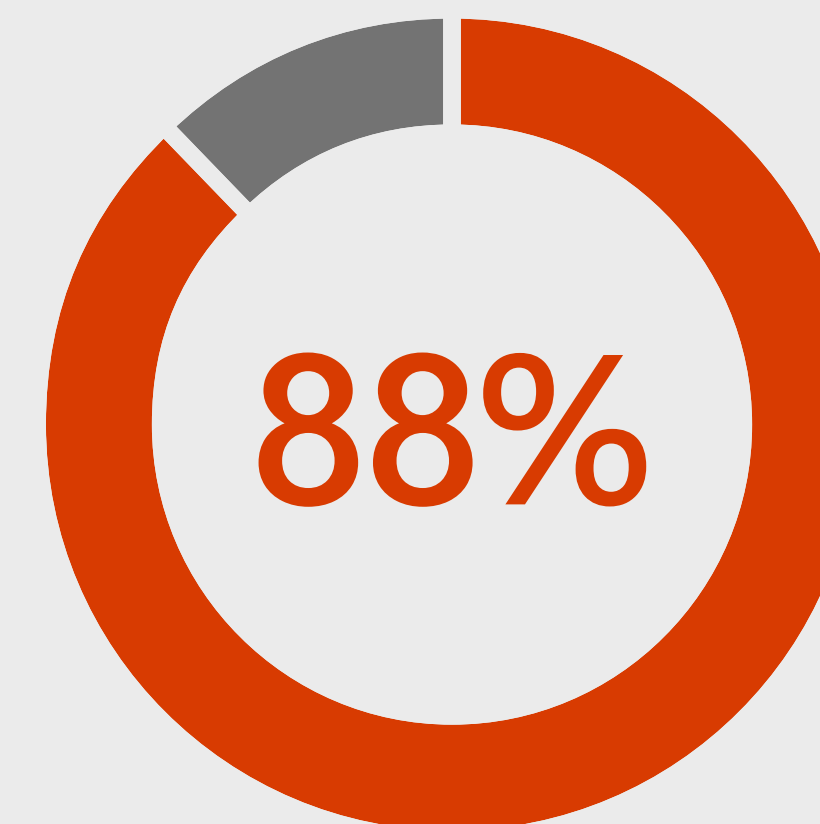


[Dynamics 365](#)
< [Sales](#)



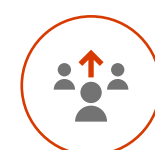
אמון חשוב: כיצד Dynamics 365 מחזק קשרי לקוחות

- משתמש בדירוג הזדמנויות תחזיתי כדי לפתח קשרים עם הלקוחות הפוטנציאליים המבטיחים ביותר.
- אתר מקבלי החלטות וגורמים משפיעים מתוך יותר מ- 610 מיליון פרופילי LinkedIn (בינתיים) והתחבר אליהם.
- השתמש בתובנות של LinkedIn כדי להבין טוב יותר מה הלקוחות צריכים ולתאים עבורם תוכן ושיחות על פי מה שמהדהד כעת.
- התחבר לקונים באמצעות הצגת פרטי קשר של נציגי מכירות שיכולים לשבור את הקרח.



מהקונים מסכימים כי נציגי המכירות שמהם הם
קונים בסופו של דבר הם 'יועצים מהימנים'.

מקור: דוח מצב המכירות של LinkedIn לשנת 2020.



Microsoft
< Relationship Sales



Dynamics 365
< Sales



אנו משתמשים בפילוח וביכולות
אוטומציה שיווקית אחרות של
Dynamics 365 Marketing כדי
שיעזרו לנו להיות הרבה יותר יעילים
ולרתום את הנתונים מ-Dynamics
Sales 365 ליישום של קמפיינים
שיווקיים חכמים."

Malik Shamsuddin

מנהל שיווק

Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

4. פישוט המצוינות התפעולית

תפעול יעיל תומך בהוצאות מופחתות ובשולי רווח גבוהים יותר. Dynamics 365 מאפשר
לך לפנות את זמנם של נציגי המכירות שלך כדי שיוכלו לעשות את הדברים שהם
מתמחים בהם. הם יכולים לחסוך זמן בעזרת הודעות הקשריות, ליישם שיטות עבודה
מומלצות עם טכניקות שניתן לחזור עליהן, לנצל תהליכים וכלים ותומכים במכירה מרחוק
ולקצר את זמני ההכשרה בעזרת חוויה מודרכת.

סיפור הצלחה 3

Flex ביקשה לאחד את צוותי השיווק והמכירות שלה תוך אספקת נראות
משופרת ואוטומציה של תהליכים.



Dynamics 365 Marketing עזר ל-Flex לאחד את פעילויות המכירות והשיווק, לשפר את
היעילות, להגביר את הנראות, להגדיל את רמת הסיפוק העצמי ושיתוף הפעולה של
העובדים ולהוביל את השלב הבא של הפיתוח העסקי בארגון.



הממשק האחד של Dynamics 365 מעניק למשווקים ניראות מלאה על המקום שבו
נמצאות ההזדמנויות הטובות ביותר עבור נציגי המכירות – ולהיפך – נציגי המכירות תמיד
יודעים מה מצבו של כל לקוח במחזור המכירות.



[קרא את הסיפור <](#)



[Power BI <](#)



[Dynamics 365
< Marketing](#)



[Dynamics 365
< Sales](#)



יצרנו ולכדנו יותר מ- 14,000 הזדמנויות
מכירה אישיות בששת החודשים
הראשונים והגדלנו את איכות הנתונים
לגבי הזדמנויות מכירה פוטנציאליות
ב- 89 אחוזים."

Jennifer Stocco

מנהלת מערכת CRM
C.H. Robinson

5. העצמת מנהלי המכירות שלך באמצעות שימוש בבינה מלאכותית ובניתוחי נתונים

ארגונים בעלי ביצועים גבוהים מנצלים ניתוחי נתונים ובינה מלאכותית כדי להגביר את הצלחתם של נציגי המכירות, כאשר [עד 30% מחברות B2B](#) משפרות לפחות אחד מתהליכי המכירה העיקריים שלהן באמצעות בינה מלאכותית. Dynamics 365 Sales מטמיע בינה בזרימות עבודה יומיות בפתרון משתלם מבחינה כלכלית. הוא עוזר לצוותי המכירות:

הגדל את שיעורי ההמרה והזכייה בעסקאות בעזרת דירוג הזדמנויות.



קבל המלצות להמשך טיפול ונושאי שיחה מומלצים ומותאמים אישית.



התמקד בלקוחות עם עדיפות גבוהה בעזרת דירוגים של מצב הקשר עמם.



מצא דרכים חדשות לתמיכה במכירה דיגיטלית ומרחוק.



[קרא את הסיפור >](#)



< [Power BI](#)



< [Power Apps](#)



[Dynamics 365](#)
< [Sales Insights](#)



[Dynamics 365](#)
< [Sales](#)



**האינטגרציה הדוקה של כל
משפחת מוצרי Microsoft היא
אחד הגורמים המשכנעים ביותר
שבגיננו ארגונים רבים מבצעים את
המעבר מהצעות ענן יקרות יותר."**

Ray Wang

מייסד ואנליסט ראשי
Constellation Research

Microsoft מציעה פתרון מלא לתחום המכירות

עזור לצוותי המכירות שלך להתחבר ולשתף פעולה, גם בעת מכירה מרחוק, באמצעות אינטגרציה הדוקה עם Microsoft Teams ו- Outlook.



שתף פעולה בצורה חלקה עם Office 365, תוך מקסום ההשקעה הקיימת בכלי פרודוקטיביות ונתוני הקשרים שאותם יוצרים הכלים.



הבטח התאמה בין צוותי המכירות והשיווק באמצעות איחוד נתונים מ- Office 365, מערכת ה- CRM וההמדיה החברתית, במטרה לעזור לנציגי המכירות לקיים אינטראקציות עם קונים בדרכים מותאמות אישית ובעלות משמעות.



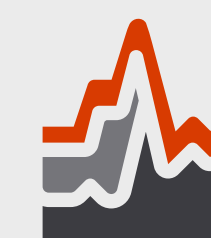
קיים פגישות וסמינרים מקוונים באמצעות אינטגרציה ישירה עם Microsoft Teams ו- Dynamics 365 Marketing.



ספק את הפעולה הבאה הטובה ביותר כדי לתמוך ביעילות בלקוחות, לקבל מהם משוב ולבצע ניתוח סנטימנטים.



מבחינה תפעולית, פלטפורמת הענן של Microsoft מצמצמת את העלות ואת מידת המורכבות עבור צוות ה- IT שלך. נציגי המכירות יכולים למקסם את היעילות הודות לפקודות וממשקים מוכרים ולהתחיל להשתמש בפתרון במהירות, עם מעט מאוד הדרכות. אינטגרציה עם כלי שיתוף פעולה שנציגי המכירות שלך כבר מכירים יכולה לעזור להם להימנע מתקשורת לקויה ופספוס הזדמנויות, גם כשהם עובדים מרחוק. והדובדבן שבקצפת – Dynamics 365 מספק ערך רב יותר תמורת עלות נמוכה יותר בהשוואה לפתרונות מתחרים של אוטומציה למערכי מכירות (SFA).



עלות מכירות נמוכה יותר בשיעור של 10%

מאז ש-Microsoft פרסה את Dynamics 365 עבור צוות המכירות הדיגיטליות שלה, הכנסות הצוות עלו באופן עקבי במהלך שלוש השנים האחרונות, תוך הפחתת עלות המכירות בשיעור של 10%.

[קרא את הסיפור >](#)

בחירה בערכה חכמה המאפשר לנווט במציאות של מכירה מודרנית

מחפש פתרון שמקדם הכנסות, מפחית עלויות ומבטיח תיאום בין
צוותי המכירות והשיווק וגם מספק מענה לצרכים של מחלקות
הכספים, המכירות וה-IT? הכנס את Dynamics 365 לרשימה
הקצרה שלך.

[צור עמנו קשר >](#)

