

E-bogsserie

Ud over CRM: CFO'ens guide
til at drive salgsindtægter og
reducere salgsomkostninger

 Microsoft Dynamics 365





1 /

Optimer sælgernes effektivitet, og fjern manuelle opgaver

2 /

Levér værktøjer, der kan hjælpe sælgere med at samarbejde med kunder eksternt

3 /

Centraliser kontooplysninger for at reducere den tid, der bruges i flere værktøjer

4 /

Skab kvalitet i driften på en enklere måde

5 /

Styrk din salgsstyring med AI og analyse



Microsoft tilbyder en komplet salgsløsning

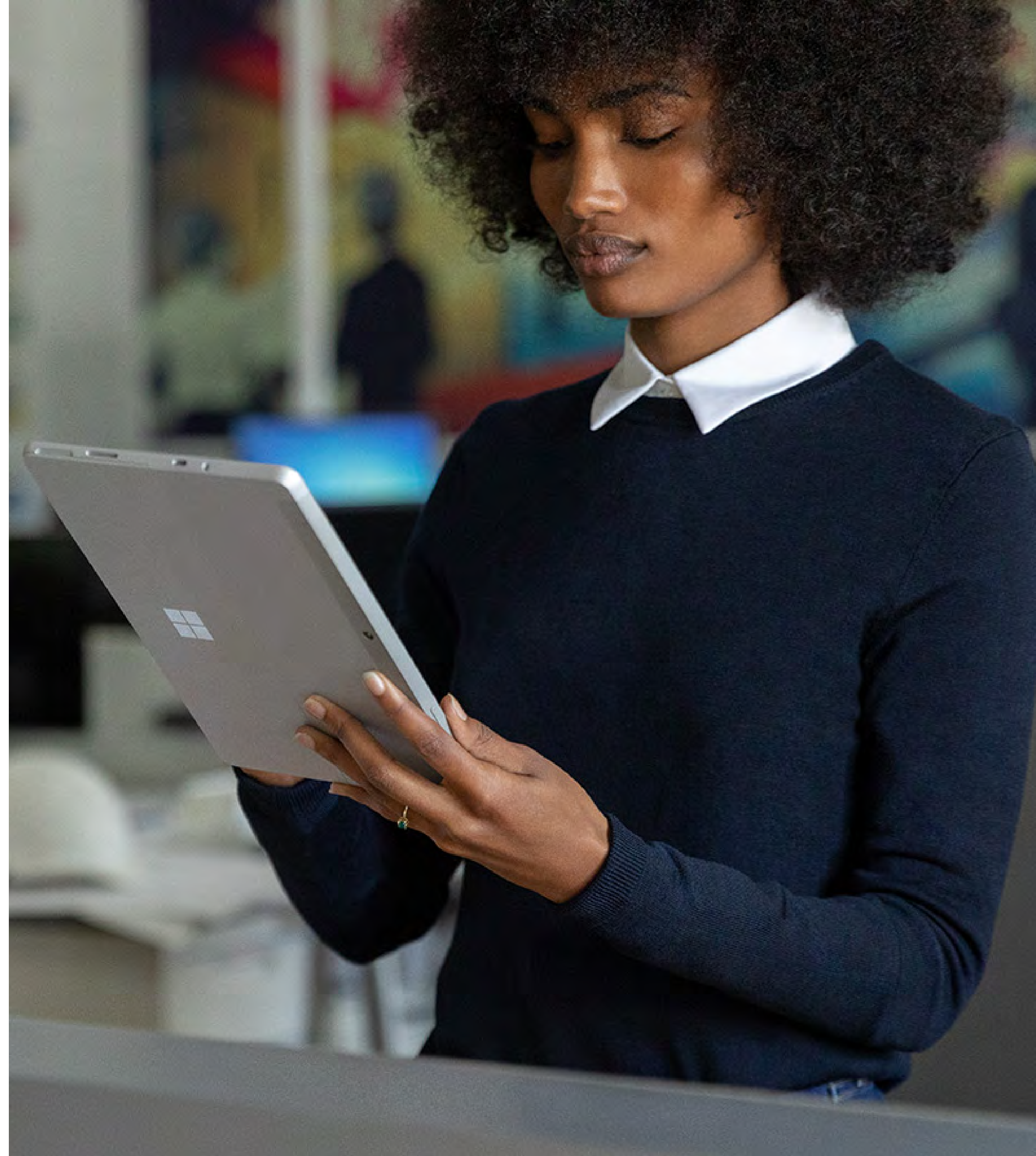


Vælg en intelligent stack til at navigere i realiteterne ved moderne salg

Stigende omkostninger. Upræcise salgsprognoser. Udgifter, der er uforudsigelige, men stadig nødvendige for at understøtte virksomheden. Noget af eller alt dette ville være en udfordring for CFO'en.

Det kan gøre en stor forskel at opdatere din CRM-løsning for at samle kundedata og holde salg og marketing koordineret. Det er endnu vigtigere i en verden, hvor eksternt salg og digitale oplevelser er ved at blive en primær kundeengagementsmodel. Samtidig er du nødt til at retfærdiggøre ROI og sikre, at it-afdelingen er ombord.

Dynamics 365 kan hjælpe dig med at klare alle disse udfordringer.



1. Optimer sælgernes effektivitet, og fjern manuelle opgaver

Sælgere kan bruge næsten to tredjedele af deres tid på aktiviteter, der ikke skaber indtægt. Løsninger til salgsautomatisering (SFA) kan hjælpe med at ændre dette. Med velkendte Office 365-oplevelser kan sælgere være forbundet og samarbejde problemfrit med kunder og kollegaer, uanset hvor de befinder sig. Forbedringer af effektiviteten øger produktiviteten og reducerer omkostningerne. Kontekstfølsom hjælp og en intelligent, hændelsesdrevet salgsproces giver hurtigere resultater.

Succeshistorie 1



Det globale selskab Rockwell med en markedsværdi på 6,7 mia. USD inden for industriel automatisering havde behov for at forbedre samarbejdet mellem 1.600 sælgere, 400 salgschefer, og 800 fagspecialister.



Rockwell reducerede manuelle processer, understøttede kollaborativt salg og fik forbundet kundeemnestyring med salg.

[Læs historien >](#)



**Vores salgsteam bruger
Dynamics 365 Sales til at
besvare spørgsmål med
indsigt i realtid, være
proaktiv i forhold til
muligheder og få oprettet
forslag hurtigere end før."**

Tom Forster

Chef for global salgsstrategi og
kommerciel parathed
Rockwell Automation



November
2020

Ud over CRM: CFO'ens guide til at drive salgsindtægter
og reducere salgsomkostninger

5



Værktøjer, som sælgere bruger

Rockwell har en meget høj ibrugtagning af Dynamics 365 med en aktiv anvendelse på 71 % pr. måned samt færre manuelle processer, bedre support til kollaborativt salg og en mere salgsforbundet kundeemnestyring.

2. Levér værktøjer, der kan hjælpe sælgere med at samarbejde med kunder eksternt

Dine salgsteams skal kunne vejlede og samarbejde med kunder næsten overalt mere end før. Når du gør køberens proces lettere, er det en gevinst for både købere og sælgere. Microsoft Dynamics 365-løsninger er specielt udviklet til at understøtte eksternt salg med digital kommunikation og digitale oplevelser. Løsningerne giver kunderne flere måder at købe selvstændigt på, så sælgerne frit kan fokusere på kunder, der har behov for mere opmærksomhed.

Et enkelt arbejdsområde med alt, hvad eksterne sælgere har brug for



Virtuelle møder og virtuelt samarbejde via Microsoft Teams giver involverende og produktive interaktioner med købere i et privat og sikkert miljø. Integreret indsigt fra LinkedIn Sales Navigator hjælper dig med at finde og arbejde med de rigtige kundeemner eksternt. Den gør også indtjekningen nemmere ved vigtige ændringer såsom jobforfremmelse. Og den hjælper dig med at skræddersy indhold og samtaler, ud fra hvad der aktuelt vækker interesse hos kunderne.

[Se en demo >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Centraliser kontooplysninger for at reducere den tid, der bruges i flere værktøjer

Salg afhænger af relationer. Det kan skabe et stort pres, uanset om sælgere samarbejder med købere eksternt eller fysisk. Salgsteams behøver samlede data for at kunne træffe intelligente valg om, hvor der skal afsættes tid og talent.

Organisationer skal samle kundedata på tværs af alle tilgængelige kilder lige fra licenser til marketingengagementer og serviceanmodninger. Dette hjælper dem med at blive mere kundeorienterede, og marketing-, salgs- og servicemedarbejdere får den indsigt, de skal bruge for at tilpasse interaktionen på tværs af alle berøringspunkter.

Succeshistorie 2



Dynamics 365 hjalp basketballteamet Miami Heat og American Airlines Arena med at optimere deres digitale transformation for at opnå proaktiv og relevant kundeindsigt.



Komplet dataadministration forbinder forskellige datakilder for at opbygge et samlet brandengagement for kunder, partnere og medarbejdere.

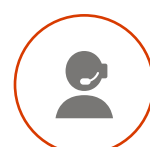


Dynamics 365 Customer Insights giver mulighed for en dyb forståelse af fans i en 360-graders visning med alle berøringspunkter, så organisationen kan forudsige fremmøder og indtægter flere måneder frem med blot en fejlmargen på 3,5 %.

[Læs historien >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



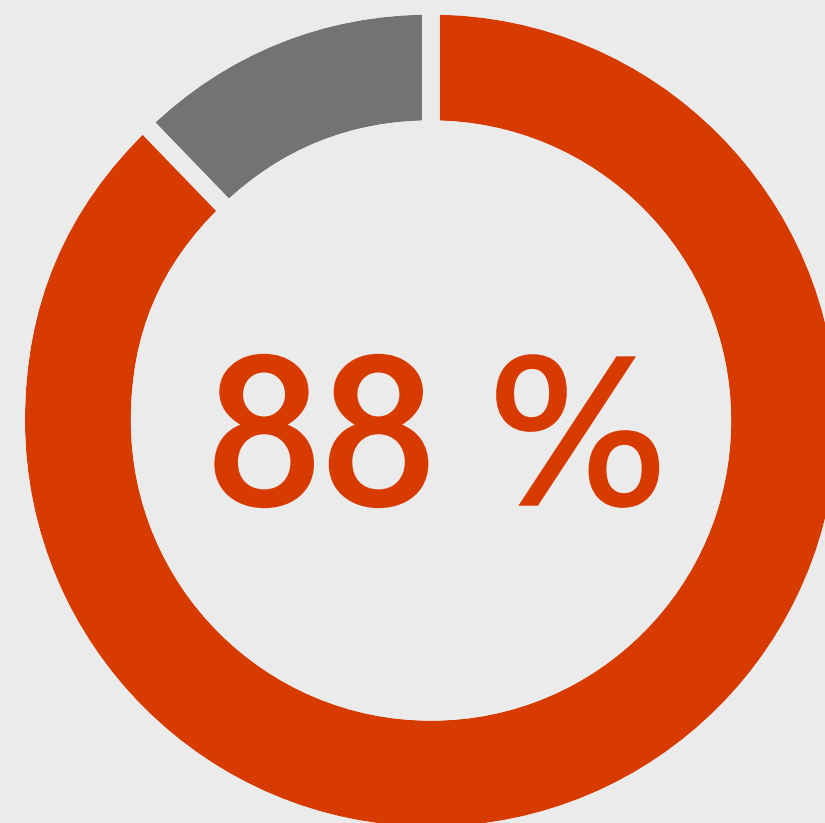
[Power BI >](#)



Det handler ikke kun om teknologi. Det er ikke nok blot at lægge en masse data i hånden på dine medarbejdere. Du skal gøre dataene relevante og letforståelige for medarbejderne, så de får lyst til vende tilbage – og lægger regnearkene fra sig for at komme i gang med bl.a. Power BI og Dynamics."

Matthew Jafarian

EVP for forretningsstrategi
Miami Heat og American Airlines Arena



af købere er enige om, at de sælgere, de i sidste ende køber fra, er "betroede rådgivere".

Kilde: [LinkedIn-rapport om salgstilstanden i 2020](#)

November
2020

Ud over CRM: CFO'ens guide til at drive salgsindtægter
og reducere salgsomkostninger

8



Tillid er vigtigt: Sådan styrkes kunderelationer via Dynamics 365

- Brug forudsigende rangering af kundeemner for at opbygge relationer med de mest lovende kundeemner.
- Find og skab kontakt til beslutningstagere og influencere fra mere end 610 millioner LinkedIn-profiler (og stigende).
- Brug LinkedIn-indsigt til bedre at forstå, hvad kunderne har brug for, og til at skræddersy indhold og samtaler baseret på, hvad der aktuelt vækker interesse hos dem.
- Opret forbindelse til købere ved at vise sælger kontakter, der kan give en varm introduktion.



[Dynamics 365 Sales](#) >

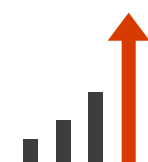


[Microsoft Relationship Sales](#) >

4. Skab kvalitet i driften på en enklere måde

Effektiv drift understøtter reducerede omkostninger og bedre fortjeneste. Frigør din virksomheds sælgere til at gøre, hvad de gør bedst, med Dynamics 365. De kan spare tid med kontekstafhængige anvisninger, tilpasse sig bedste praksis ved hjælp af gentagelige teknikker, udnytte processer og værktøjer, der understøtter fjernsalg, og minimere deres uddannelsestid med en guidet oplevelse.

Succeshistorie 3



Flex ønskede at samle sine marketing- og salgsteams med bedre synlighed og procesautomatisering.



Dynamics 365 Marketing hjalp Flex med at samle salgs- og marketingaktiviteter, øge effektiviteten, øge synligheden, forbedre medarbejdernes selvforsyning og samarbejde samt understøtte den næste fase af forretningsudviklingen.



Den samlede Dynamics 365-grænseflade giver marketingfolk fuld indsigt i, hvor de bedste muligheder findes for sælgerne – og omvendt – og sælgerne kender altid hver kontos aktuelle position i salgscyklussen.

[Læs historien >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



Vi bruger segmenteringen og andre marketingautomatiseringsfunktioner i Dynamics 365 Marketing, så vi kan være langt mere effektive og anvende vores Dynamics 365 Sales-data til intelligente marketingkampagner."

Malik Shamsuddin

Marketingchef
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Styrk din salgsstyring med AI og analyse

Højtydende organisationer bruger analyse og AI til at booste sælgersucces, og [op til 30 % af B2B-virksomhederne](#) har planer om at styrke mindst én af deres vigtige salgsprocesser via AI. Dynamics 365 integrerer intelligens i de daglige arbejdsprocesser i en omkostningseffektiv løsning. Det hjælper salgsteams:



Øg konverterings- og gevinstrater med rangering af kundeemner og -muligheder.



Få anbefalinger til tilpassede samtalepunkter og de bedste efterfølgende trin.



Fokuser på højt prioriterede kunder med relationstilstandsresultater.



Find nye måder at understøtte digitalt salg og fjernsalg på.

[Læs historien >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



**Vi har skabt og registreret over
14.000 individuelle salgsmuligheder
i de første seks måneder, og vi har
øget kvaliteten af data i forbindelse
med potentielle salgsmuligheder
med 89 %."**

Jennifer Stocco

CRM-chef
C.H. Robinson

Microsoft tilbyder en komplet salgsløsning



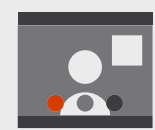
Hjælp dine salgsteams med at samarbejde og være forbundne, selv når de sælger eksternt, gennem tæt integration med Microsoft Teams og Outlook.



Samarbejd problemfrit via Office 365, samtidig med at du maksimerer din eksisterende investering i produktivitetværktøjer og de relationsdata, som disse værktøjer genererer.



Koordiner salg og marketing ved at samle data fra Office 365, CRM og sociale medier samt andre data for at interagere med købere på meningsfulde og tilpassede måder.



Afhold møder og webinarer ved hjælp af direkte integration med Microsoft Teams og Dynamics 365 Marketing.



Levér den næste bedste handling for at støtte kunderne ved effektivt at registrere deres feedback og foretage følelsesanalyse.

På den operationelle side reducerer Microsofts cloud-platform omkostninger og kompleksitet for dit it-team. Sælgere kan maksimere effektiviteten takket være velkendte kommandoer og grænseflader, så de hurtigere kan komme i gang uden ekstra oplæring. Integration med samarbejdsværktøjer, som dine sælgere allerede bruger, kan hjælpe dem med at undgå fejlkommunikation og forspildte muligheder, selv når de arbejder eksternt. Det bedste af det hele er, at Dynamics 365 leverer mere værdi for færre penge end konkurrerende Sales Force Automation-løsninger (SFA).

November
2020

Ud over CRM: CFO'ens guide til at drive salgsindtægter
og reducere salgsomkostninger

11



Den tætte integration på tværs af Microsofts produktfamilie skaber en overbevisende sag for virksomheder at skifte fra dyrere cloud-tilbud."

Ray Wang

Ledende analytiker og grundlægger
Constellation Research



10 % lavere salgsomkostninger

Lige siden Microsoft implementerede Dynamics 365 i det digitale salgsteam, er teamets indtægt steget konsekvent i de seneste tre år og har reduceret salgsomkostningerne med 10 %.

[Læs historien >](#)



Vælg en intelligent stack til at navigere i realiteterne ved moderne salg

Leder du efter en løsning, der driver indtægten, reducerer omkostningerne, koordinerer salg og marketing og opfylder behovene for økonomi, salg, og it på én gang? Sæt Dynamics 365 øverst på din liste.

[Kontakt os >](#)

