

E-kirjasarja

Enemmän kuin CRM:
Talousjohtajan opas
myyntituottojen
kasvattamiseen ja
myyntikustannusten
vähentämiseen

 Microsoft Dynamics 365





Marraskuu
2020

Enemmän kuin CRM: Talousjohtajan opas myyntituottojen kasvattamiseen ja myyntikustannusten vähentämiseen

2

1 /

Paranna myyjien
tehokkuutta ja poista
manuaaliset tehtävät

2 /

Tarjoo työkaluja, joiden
avulla myyjät voivat
työskennellä asiakkaiden
parissa etänä

3 /

Keskitä tilitiedot useissa eri
työkaluissa vietetyn ajan
lyhentämiseksi

4 /

Yksinkertaista
operatiivista laatua

5 /

Tue myynninhallintaa
tekoälyn ja analytiikan
avulla



Microsoft tarjoaa
kaikenkattavan
myyntiratkaisun

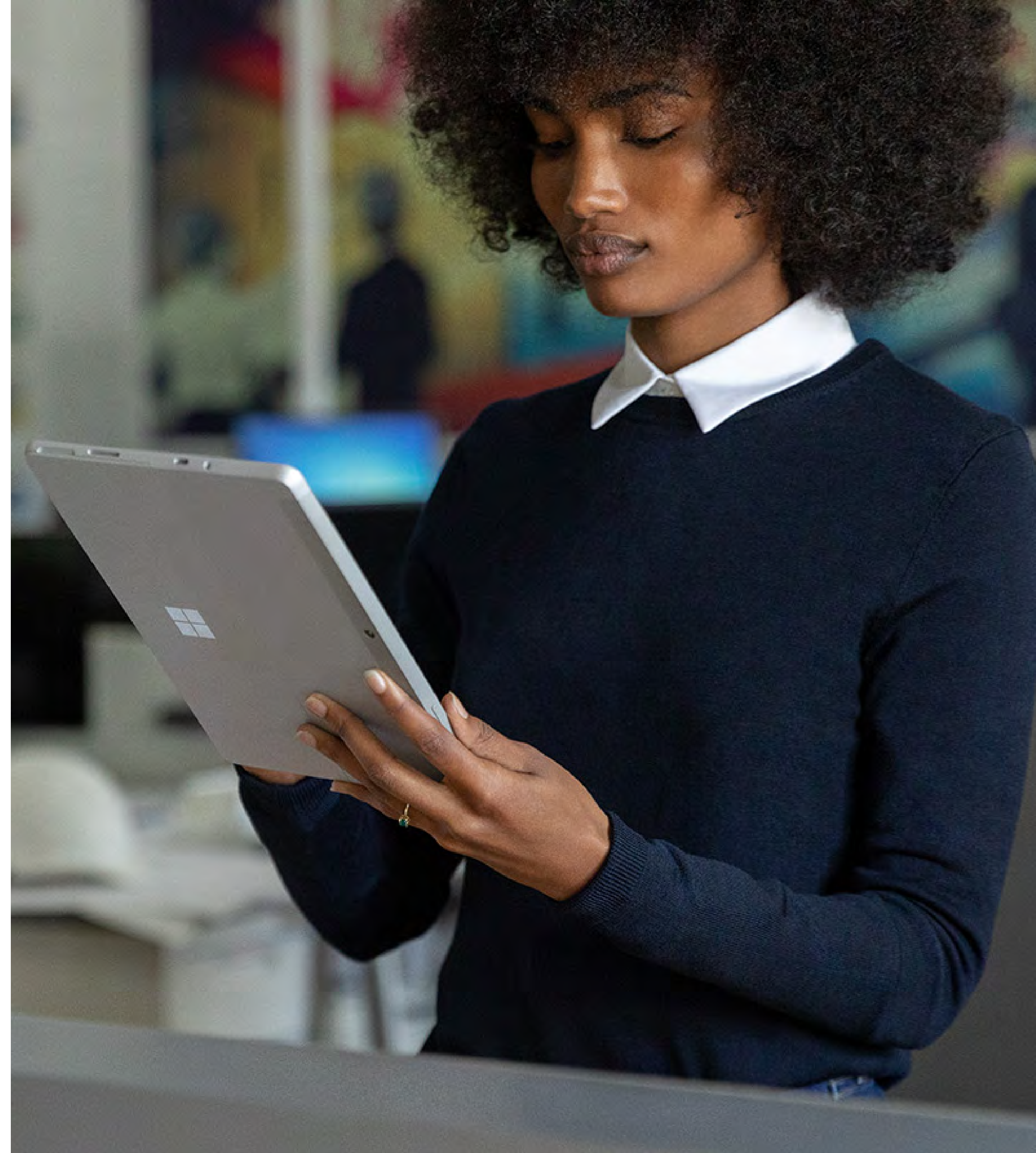


Valitse älykäs pino
navigointiin modernin
myynnin todellisuudessa

Nousevat kustannukset. Epätarkat myyntiennusteet. Vaikeasti ennustettavat kulut, jotka ovat silti välttämättömiä liiketoiminnan tukemisessa. Mikä tahansa näistä tekijöistä tai ne kaikki ovat talousjohtajan haasteina.

CRM-ratkaisun päivittäminen asiakastietojen yhdistämiseksi sekä myynnin ja markkinoinnin pitäminen linjassa voivat vaikuttaa merkittävästi. Se on vieläkin tärkeämpää maailmassa, jossa etämyynnistä ja digitaalisista kokemuksista on tulossa ensisijainen sitouttamismalli. Samaan aikaan on perusteltava ROI ja varmistettava, että IT-osasto on mukana.

Dynamics 365 auttaa vastaamaan kaikkiin näihin haasteisiin.



1. Paranna myyjien tehokkuutta ja poista manuaaliset tehtävät

Myyntiedustajat saattavat käyttää lähes kaksi kolmasosaa ajastaan tuloja tuottamattomaan toimintaan. Myynnin automatisointiratkaisut (SFA) voivat auttaa muuttamaan tilannetta. Tuttujen Office 365 -kokemusten avulla myyjät voivat olla saumattomasti yhteydessä asiakkaisiin ja kollegoihin sekä tehdä näiden kanssa yhteistyötä mistä tahansa sijainnista. Tehokkuusparannukset lisäävät tuottavuutta ja vähentävät kustannuksia. Tilanteeseen sopiva apu ja älykäs, tapahtumalähtöinen myyntiprosessi nopeuttavat tulosten syntymistä.

Asiakasesimerkki 1



6,7 miljardin dollarin globaalin teollisuusautomaatioyrityksen Rockwellin oli tarkoitus parantaa yhteistyötä 1 600 myyjän, 400 myyntipäällikön ja 800 asiantuntijan välillä.



Rockwell vähensi manuaalisia prosesseja, tuki yhteistoiminnallista myyntiä ja yhdisti liidien hallinnan myyntiin.

[Lue asiakastarina >](#)



**Myyntitiimimme käyttää
Dynamics 365 Sales
-ratkaisua vastataksaan
kysymyksiin reaaliaikaisilla
tiedoilla, ennakoidakseen
mahdollisuuksia ja luodakseen
tarjouksia entistä nopeammin."**

Tom Forster

Director of Global Sales Strategy and
Commercial Readiness
Rockwell Automation



Marraskuu
2020

Enemmän kuin CRM: Talousjohtajan opas myyntituottojen
kasvattamiseen ja myyntikustannusten vähentämiseen

5



Myyjien käyttämiä työkaluja

Rockwellilla on erittäin korkea Dynamics 365:n käyttöaste. Tästä kertovat 71 prosentin kuukausittainen aktiivinen käyttö ja vähentyneet manuaaliset prosessit, parempi tuki yhteistoiminnalliselle myynnille ja liidien hallinta, joka on vahvemmin yhteydessä myyntiin.

2. Tarjoa työkaluja, joiden avulla myyjät voivat työskennellä asiakkaiden parissa etänä

Myyntitiimiesi on pystyttävä ohjaamaan asiakkaita ja tekemään heidän kanssaan yhteistyötä lähes mistä tahansa aiempaa enemmän. Kun ostajan prosessia helpotetaan, ostajat onnistuvat ja myyjät voittavat. Microsoft Dynamics 365 -ratkaisut on suunniteltu erityisesti tukemaan etämyyntiä digitaalisen viestinnän ja digitaalisten kokemusten avulla. Ne antavat asiakkaille enemmän tapoja ostaa itsenäisesti, jolloin myyjät voivat keskittyä enemmän huomiota vaativiin asiakkaisiin.

Yksi työtila, jossa on kaikki etämyyjien tarvitsemat asiat



Virtuaaliset tapaamiset ja yhteistyö Microsoft Teamsin avulla mahdollistavat mukaansatempaavan ja tuottavan vuorovaikutuksen ostajien kanssa yksityisessä ja suojatussa ympäristössä. LinkedIn Sales Navigatorin integroidut näkemykset auttavat löytämään oikeat liidit ja työskentelemään niiden parissa etänä, kirjautumaan entistä helpommin sisään keskeisten muutosten, kuten työkampanjoiden, aikana sekä räätälöimään sisältöä ja keskusteluja sen mukaan, mikä tällä hetkellä resonoi.

[Katso esittely >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Keskitä tilitiedot useissa eri työkaluissa vietetyn ajan lyhentämiseksi

Myynti määräytyy suhteiden mukaan. Tämä voi aiheuttaa voimakasta painetta sekä silloin, kun myyjät työskentelevät ostajien parissa etänä, että paikan päällä. Myyntitiimit tarvitsevat yhtenäisiä tietoja tehdäkseen älykkäitä valintoja ajan ja osaamisen käytöstä.

Organisaatioiden on koottava yhteen asiakastiedot kaikista käytettävissä olevista lähteistä, lisensoinnista markkinointisitoumuksiin ja palvelupyyntöihin. Tämä auttaa heitä toimimaan entistä asiakaskeisemmin, kun markkinoinnin, myynnin ja palvelun ammattilaiset saavat kävijätiedot, joita he tarvitsevat sitouttamisen mukauttamiseen kaikissa kosketuskohdissa.

Asiakasesimerkki 2



Dynamics 365 auttoi Miami Heat -koripallojoukkuetta ja American Airlines Arena optimoimaan digitaalisen muutoksensa saadakseen ennakoivia ja merkityksellisiä asiakastietoja.



Kattava tiedonhallinta yhdistää hajanaisia tietolähteitä sekä sitouttaa asiakkaat, kumppanit ja työntekijät brändiin yhtenäisellä tavalla.

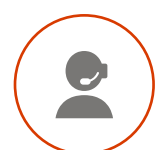


Dynamics 365 Customer Insights mahdollistaa syvällisen ymmärtämisen 360 asteen näkymässä jokaisessa kosketuskohdassa, jolloin organisaatio voi ennustaa läsnäoloa ja tuottoa useita kuukausia eteenpäin vain 3,5 prosentin virhemarginaalilla.

[Lue asiakastarina >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



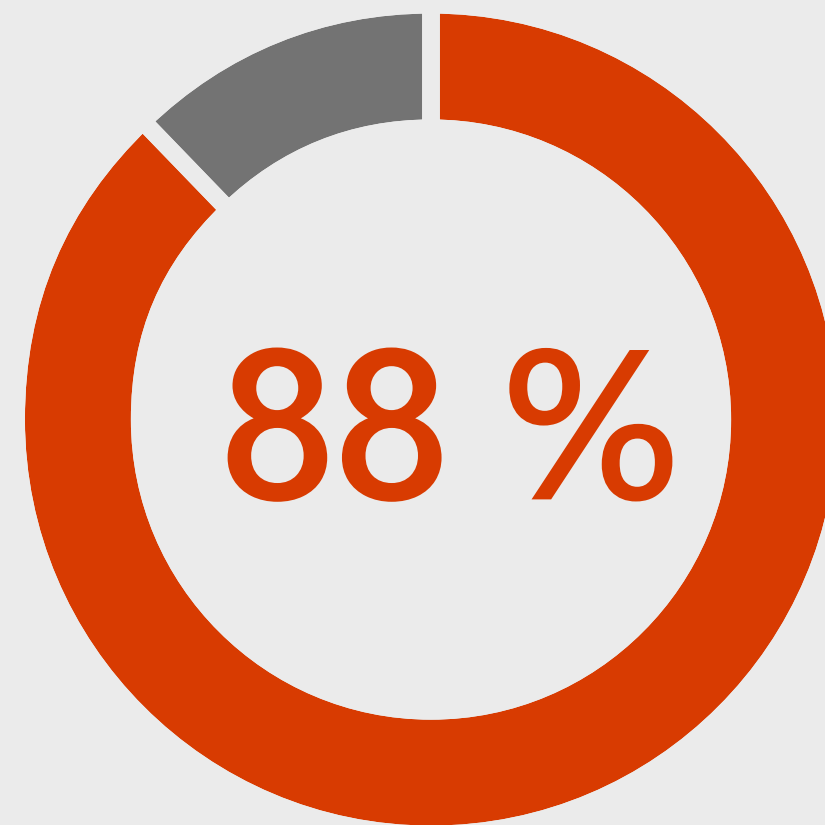
[Power BI >](#)



**Tässä ei ole kyse vain tekniikasta.
Ei riitä, että annat henkilöstölle
ison kasan tietoja. Sinun on tehtävä
tiedoista heille merkityksellisiä
ja helposti ymmärrettäviä sekä
saatava heidät palaamaan niiden
pariin, jotta he pääsevät eroon
laskentataulukoistaan ja käyttämään
esimerkiksi Power BI:tä ja Dynamicsiä."**

Matthew Jafarian

EVP of Business Strategy
Miami Heat ja American Airlines Arena



ostajista on yhtä mieltä siitä, että myyjät, joilta he lopulta ostavat, ovat "luotettuja neuvonantajia".

Lähde: [LinkedIn State of Sales -raportti 2020](#)

Marraskuu
2020

Enemmän kuin CRM: Talousjohtajan opas myyntituottojen kasvattamiseen ja myyntikustannusten vähentämiseen

8



Luottamuksella on merkitystä: Miten Dynamics 365 vahvistaa asiakassuhteita?

- Käytä ennakoivaa liidien pisteytystä luodaksesi suhteita lupaavimpien prospektien kanssa.
- Etsi päättäjiä ja vaikuttajia sekä ole yhteydessä heihin yli 610 miljoonan (kasvussa) LinkedIn-profiilin joukossa.
- LinkedIn-tietojen avulla ymmärrät entistä paremmin, mitä asiakkaat tarvitsevat, ja voit räätälöidä sisältöä ja keskusteluja sen mukaan, mikä tällä hetkellä resonoi.
- Luo yhteys ostajiin näyttämällä myyjille yhteystietoja, joiden kautta saa miellyttävän esittelyn.



[Dynamics 365
Sales >](#)

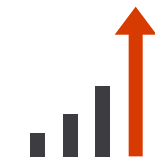


[Microsoft
Relationship Sales >](#)

4. Yksinkertaista operatiivista laatua

Tehokas toiminta tukee kustannusten vähentämistä ja parempia marginaaleja. Vapauta yrityksesi myyjät tekemään sitä, minkä he parhaiten osaavat, käyttämällä Dynamics 365:tä. He voivat säästää aikaa tilannekohtaisilla kehoitteilla, noudattaa parhaita käytäntöjä toistettavien tekniikoiden avulla, hyödyntää etämyyntiä tukevia prosesseja ja työkaluja sekä minimoida harjoitteluaikansa ohjatulla kokemuksella.

Asiakasesimerkki 3



Flex halusi yhdistää markkinointi- ja myyntitiiminsä sekä parantaa näkyvyyttä ja prosessiautomaatiota.



Dynamics 365 Marketing auttoi Flexiä yhdistämään myynti- ja markkinointitoiminnot, tehostamaan toimintaansa, lisäämään näkyvyyttä, parantamaan työntekijöiden omatoimisuutta ja yhteistyötä sekä vauhdittamaan liiketoiminnan kehittämisen seuraavaa vaihetta.



Yhtenäinen Dynamics 365 -käyttöliittymä antaa markkinoijille täydellisen näkyvyyden siihen, missä myyjien parhaat mahdollisuudet ovat, ja päinvastoin. Tämän lisäksi myyjät tietävät aina kunkin tilin nykyisen aseman myyntisyklissä.

[Lue asiakastarina >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



**Käytämme Dynamics 365
Marketingin segmentointia ja
muita markkinoinnin automaatio-
ominaisuuksia parantamaan
tehokkuuttamme entisestään ja
hyödyntämään Dynamics 365
Sales -tietojamme älykkäissä
markkinointikampanjoissa."**

Malik Shamsuddin

Head of Marketing
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Tue myynninhallintaa tekoälyn ja analytiikan avulla

Menestyvät organisaatiot käyttävät analytiikkaa ja tekoälyä myyjien menestyksen tukemiseen, ja [jopa 30 prosenttia B2B-yrityksistä](#) laajentaa vähintään yhtä päämyyntiprosessiaan tekoälyn avulla. Dynamics 365 Sales upottaa tiedot päivittäisiin työkulkuihin kustannustehokkaassa ratkaisussa. Se auttaa myyntitiimejä:



Suurena konversio- ja voittoasteita liidien ja mahdollisuuksien pisteytyksellä.



Hanki suosituksia henkilökohtaisista puheenaiheista ja toiseksi parhaista vaiheista.



Keskity erittäin tärkeisiin asiakkaisiin, joilla on asiakassuhteen kuntotuloksia



Löydä uusia tapoja digitaalisen myynnin ja etämyynnin tukemiseen.

[Lue asiakastarina >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



Olemme luoneet ja keränneet
yli 14 000 yksittäistä
myyntimahdollisuutta ensimmäisen
puolen vuoden aikana, ja olemme
parantaneet potentiaalisten
myyntimahdollisuuksien tietojen
laatua 89 prosenttia."

Jennifer Stocco

Director of CRM
C.H. Robinson

Microsoft tarjoaa kaikenkattavan myyntiratkaisun



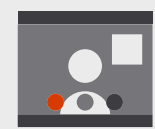
Auta myyntitiimejäsi olemaan yhteydessä toisiinsa ja tekemään yhteistyötä myös etämyynissä tiiviin integraation kautta Microsoft Teamsin ja Outlookin avulla.



Tee yhteistyötä saumattomasti Office 365:n avulla sekä maksimoi samalla aiemmat investointisi tuottavuustyökaluihin ja niiden tuottamiin suhdetietoihin.



Yhdenmukaista myynti ja markkinointi yhdistämällä Office 365, CRM, sosiaalinen media ja muut tiedot sitouttaaksesi ostajat merkityksellisin ja räätälöidyin tavoin.



Järjestä kokouksia ja webinaareja käyttämällä suoraa Teams- ja Dynamics 365 Marketing -integraatiota.



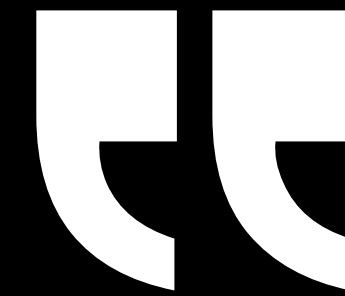
Suorita seuraavaksi paras toimenpide asiakkaiden tukemiseksi keräämällä heiltä tehokkaasti palautetta ja analysoimalla asenteita.

Operatiivisella puolella Microsoftin pilviympäristö vähentää kustannuksia ja monimutkaisuutta IT-tiimisi kannalta. Myyjät voivat maksimoida tehokkuuden tuttujen komentojen ja rajapintojen ansiosta, jolloin he pääsevät vauhtiin vähemmällä koulutuksella. Integrointi myyjillä jo käytössä oleviin yhteistyötyökaluihin voi auttaa välttämään väärinkäsityksiä ja menetettyjä mahdollisuuksia, myös etätyössä. Mikä parasta, Dynamics 365 antaa enemmän vastinetta vähemmälle rahalle kuin kilpailevat myynnin automatisointiratkaisut (SFA).

Marraskuu
2020

Enemmän kuin CRM: Talousjohtajan opas myyntituottojen kasvattamiseen ja myyntikustannusten vähentämiseen

11



Tiivis integraatio koko Microsoft-tuoteperheessä antaa yrityksille vakuuttavan syyn vaihtaa pois kalliimmista pilvipalveluista."

Ray Wang

Principal Analyst and Founder
Constellation Research



10 % alhaisemmat myyntikustannukset

Sen jälkeen, kun Microsoft otti Dynamics 365:n käyttöön digitaalisessa myyntitiimissään, tiimin tuotot ovat nousseet jatkuvasti kolmen viime vuoden aikana ja alentaneet myyntikustannuksia 10 prosenttia.

[Lue asiakastarina >](#)



Valitse älykäs pino navigointiin modernin myynnin todellisuudessa

Etsitkö ratkaisua, joka lisää tuottoja, vähentää kustannuksia, linjaa myynnin ja markkinoinnin sekä vastaa rahoituksen, myynnin ja IT:n tarpeisiin samalla kertaa? Lisää Dynamics 365 muistilistallesi.

[Ota yhteyttä](#) >

