

E-kitap serisi

## CRM'in Ötesinde: CFO'nun Satış Gelirini Artırma ve Satış Maliyetlerini Azaltma Kılavuzu

 Microsoft Dynamics 365







1 /

Satıcı verimliliğini artırın  
ve manuel görevleri  
ortadan kaldırın

2 /

Satıcıların müşterilerle  
uzaktan çalışmasına  
yardımcı olacak araçlar  
sağlayın

3 /

Birden çok araçla harcanan  
zamanı azaltmak için hesap  
bilgilerini tek merkezde  
toplayın

4 /

Operasyon mükemmelliğine  
daha kolay ulaşın

5 /

Satış yönetiminizi  
yapay zeka ve analiz  
ile güçlendirin



Microsoft eksiksiz bir  
satış çözümü sunar



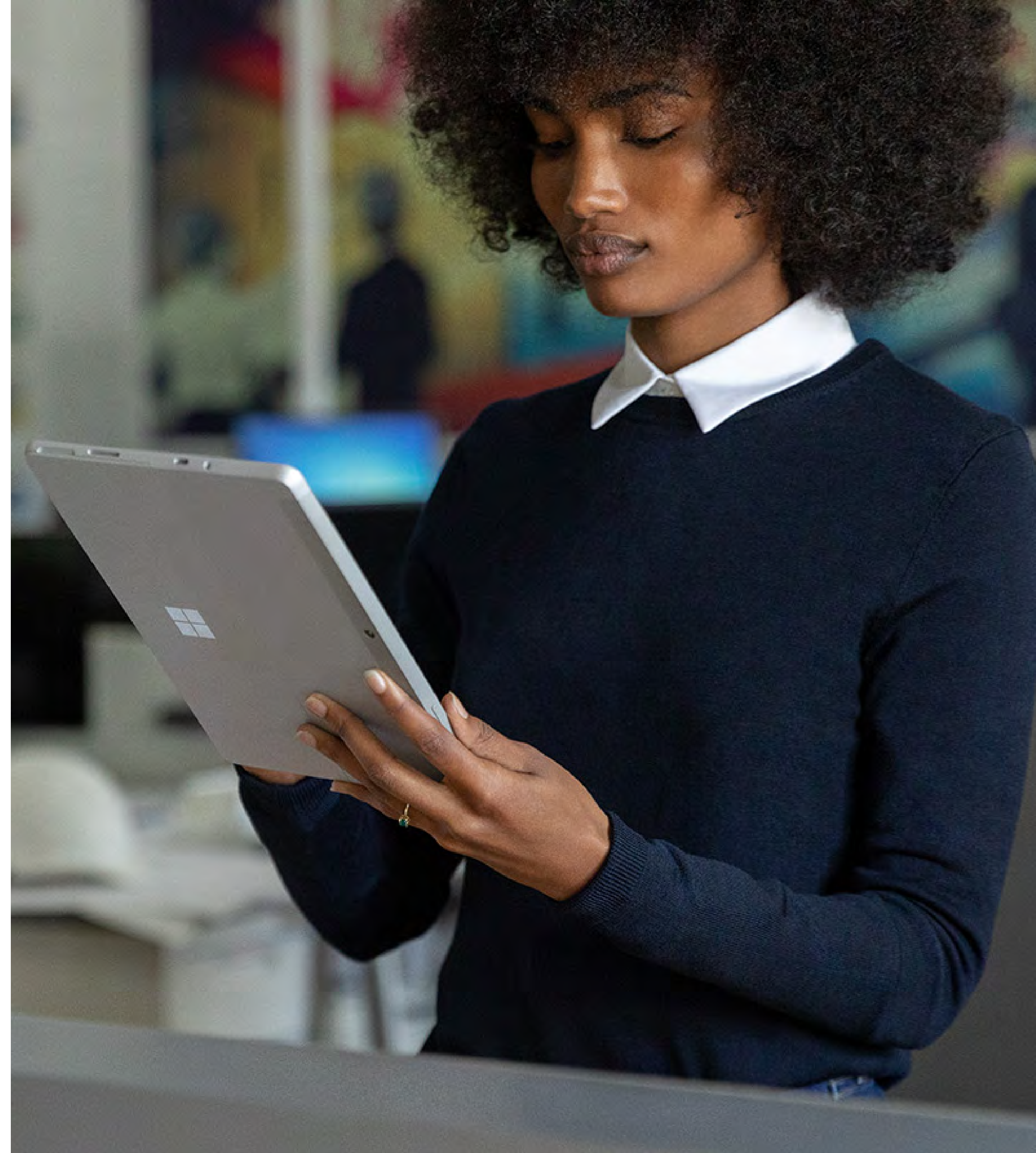
Modern satışın gerçeklerini  
görmek için bir akıllı araçlar  
kümesi seçin



Artan maliyetler. Hatalı satış tahminleri. Öngörülemez olmasına rağmen işin desteklenmesi için gerekli olan giderler. CFO bu zorlukların herhangi biriyle veya tümüyle karşı karşıya kalabilir.

Müşteri verilerini birleştirip satış ve pazarlamayı birbirine uyumlu tutmak amacıyla CRM çözümünüzü güncellemek büyük bir fark yaratabilir. Bunu yapmak, uzaktan satış ve dijital deneyimlerin başlıca etkileşim modeli haline geldiği bir dünyada daha da önemlidir. Aynı zamanda, yatırım getirisini doğrulamanız ve BT'nin çalışmaya hazır olduğundan emin olmanız gerekir.

Dynamics 365, tüm bu zorlukları aşmanıza yardımcı olabilir.



## 1. Satıcı verimliliğini artırın ve manuel görevleri ortadan kaldırın

Satış temsilcileri zamanlarının neredeyse üçte ikisini gelir getirmeyen etkinliklere harcayabilir. Satış grubu otomasyonu (SFA) çözümleri, bunu değiştirmeye yardımcı olabilir. Satıcılar yakından tanıdıkları Office 365 deneyimleriyle herhangi bir konumdan müşteriler ve iş arkadaşlarıyla sorunsuz bir şekilde bağlantı kurabilir ve işbirliği yapabilir. Verimlilik iyileştirmeleri, üretkenliği artırır ve maliyetleri azaltır. Bağlama uygun yardım ve akıllı, olay odaklı bir satış süreci, sonuçları hızlandırır.

### Başarı hikayesi 1



6,7 milyar USD piyasa değerine sahip küresel endüstriyel otomasyon şirketi Rockwell, 1600 satıcı, 400 satış yöneticisi ve konusunda uzman 800 çalışan arasındaki işbirliğini iyileştirmeye ihtiyaç duyuyordu.



Rockwell manuel süreçleri azalttı, işbirliğine dayalı satış destekledi ve müşteri adayı yönetimi ile satış arasında bağlantı kurdu.

[Hikayeyi okuyun >](#)



**Satış ekibimiz sorulara gerçek zamanlı bilgilerle yanıt vermek, fırsatlar konusunda proaktif olmak ve teklifleri önceki döneme kıyasla daha hızlı almak için Dynamics 365 Sales'i kullanıyor."**

Tom Forster

Küresel Satış Stratejisi ve  
Ticari Hazırlık Direktörü  
Rockwell Automation





## Satıcıların kullandığı araçlar

Rockwell, aylık yüzde 71 aktif kullanım ve daha az manuel süreç, işbirliğine dayalı satış için daha iyi destek ve satışla daha bağlantılı müşteri adayı yönetimi ile Dynamics 365'i çok yüksek bir oranda benimsemiştir.



## 2. Satıcıların müşterilerle uzaktan çalışmasına yardımcı olacak araçlar sağlayın

Satış ekiplerinizin neredeyse her yerden müşterilere rehberlik etme ve onlarla işbirliği yapma ihtiyacı şimdi hiç olmadığı kadar fazladır. Alıcının sürecini kolaylaştırdığınızda alıcılar başarılı olur ve satıcılar kazanır. Microsoft Dynamics 365 çözümleri, dijital iletişim ve deneyimlerle uzaktan satışı desteklemek için özel olarak tasarlanmıştır. Bu çözümler müşterilere satın alma işleminde bağımsız olmanın daha fazla yolunu sunar, böylece satıcılar da daha fazla dikkat isteyen müşterilere odaklanma özgürlüğüne kavuşur.

**Uzak satıcıların ihtiyaç duyduğu her şeyi içeren tek bir çalışma alanı**



Sanal toplantılar ve Microsoft Teams ile işbirliği, alıcılarla özel ve güvenli bir ortamda ilgi çekici ve üretken etkileşimlerde bulunma olanağı sağlar. LinkedIn Sales Navigator'ın entegre içgörüler, doğru fırsatları bulup bunlarla çalışmanıza, terfi gibi önemli değişiklikler sırasında daha kolay bir şekilde giriş yapmanıza ve içeriğiniz ile konuşmalarınızı şu anda hitap ettiği duruma göre uyarlamana yardımcı olur.

[Demoyu izleyin >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)





### 3. Birden çok araçla harcanan zamanı azaltmak için hesap bilgilerini tek merkezde toplayın

Satış, ilişkilere bağlıdır. Bu durum, satıcılar alıcılarla uzaktan veya yüz yüze çalışıyorsa yoğun baskı oluşturabilir. Satış ekipleri, zaman ve yeteneklerin nereye dağıtılacağı konusunda akıllı seçimler yapmak için tümleşik verilere ihtiyaç duyar.

Kurumların müşteri verilerini lisanslamadan pazarlama etkileşimlerine ve hizmet isteklerine kadar mevcut tüm kaynaklarda bir araya getirmesi gerekir. Bunu yapmak, pazarlama, satış ve hizmet uzmanlarının tüm temas noktalarındaki etkileşimi kişiselleştirmek için ihtiyaç duydukları bilgileri alarak daha müşteri odaklı olmalarına yardımcı olur.

#### Başarı hikayesi 2



Dynamics 365, Miami Heat basketbol takımının ve American Airlines Arena'nın proaktif ve alakalı müşteri içgörülerini kazanmak için dijital dönüşümlerini optimize etmesine yardımcı oldu.



Uçtan uca veri yönetimi, farklı veri kaynaklarını birbirine bağlayarak müşteriler, iş ortakları ve çalışanlar için birleşik bir marka etkileşimi oluşturur.



Dynamics 365 Customer Insights, her temas noktasında 360 derecelik bir bakış açısıyla taraftarların derinlemesine anlaşılmasına olanak tanıyarak kurumun yalnızca yüzde 3,5'lik bir hata payı ile birkaç ay sonraki katılım ve geliri tahmin etmesini sağlıyor.

[Hikayeyi okuyun >](#)



[Dynamics 365  
Sales >](#)



[Dynamics 365  
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



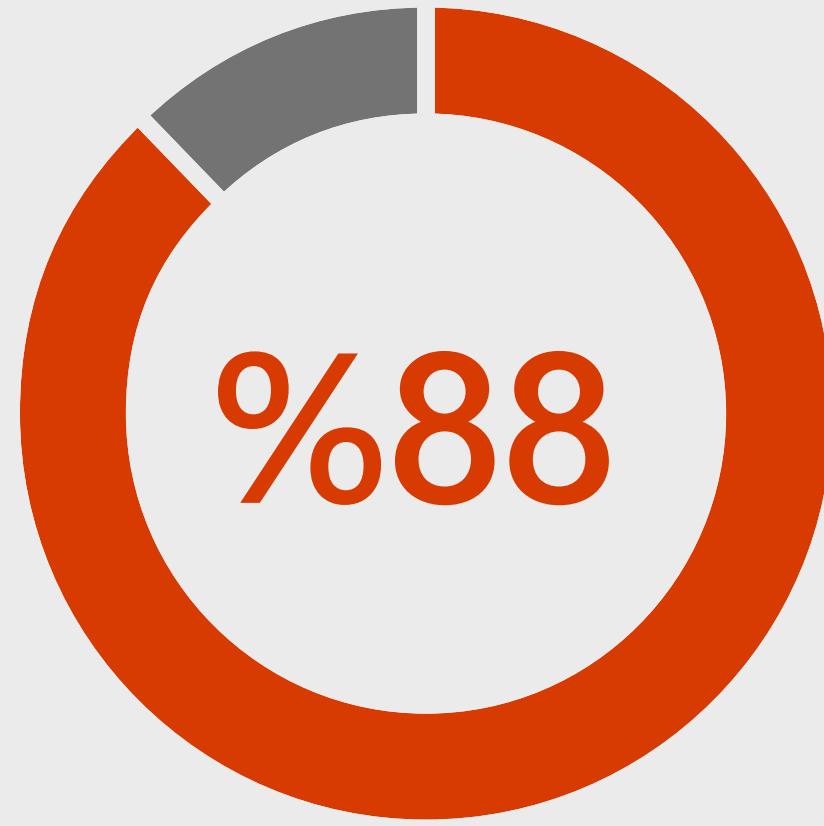
[Power BI >](#)



**Bu sadece teknolojiyle ilgili değildir. Çalışanlarınızın önüne bir sürü veri koymak yeterli değildir. Onların ilgisini çekecek, anlaşılması kolay ve onları elektronik tablolarından çıkıp Power BI ve Dynamics gibi şeylere girmeye itecek veriler sunmalısınız."**

**Matthew Jafarian**

Kurum Stratejisi Başkan Yardımcısı  
Miami Heat ve Amerikan Airlines Arena



Ürün satın aldıkları satış elemanlarının "güvenilir danışmanlar" olduğunu kabul eden alıcıların oranı.

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



## Güven önemlidir: Dynamics 365 müşteri ilişkilerini nasıl güçlendirir?

- En umut verici müşteri adaylarıyla ilişkiler kurmak için tahmine dayalı müşteri adayı puanlamasını kullanın.
- 610 milyondan fazla (ve sayısı giderek artan) LinkedIn profilinden karar alıcılar ve etki sahibi kişiler bulun ve onlarla bağlantı kurun.
- Müşterilerin neye ihtiyacı olduğunu daha iyi anlamak ve içerik ile konuşmaları şu anda hitap ettiği duruma göre uyarlamak için LinkedIn içgörülerini kullanın.
- Samimi bir tanıtım sağlayabilecek satıcıları göstererek alıcılarla bağlantı kurun.



[Dynamics 365  
Sales >](#)



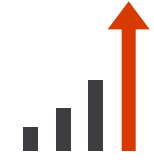
[Microsoft  
Relationship Sales >](#)



## 4. Operasyon mükemmelliğine daha kolay ulaşın

Verimli operasyonlar, azaltılmış maliyetleri ve daha iyi marjları destekler. Dynamics 365 ile şirketinizin satıcılarını en iyi yaptıkları işi yapmaları için özgür bırakın. Bağlama uygun istemlerle zamandan tasarruf edebilir, tekrarlanabilir teknikler kullanarak en iyi uygulamalara uyum sağlayabilir, uzaktan satışı destekleyen süreçlerden ve araçlardan yararlanabilir ve rehberli bir deneyimle eğitim sürelerini en aza indirebilirler.

### Başarı hikayesi 3



Flex, pazarlama ve satış ekiplerini daha iyi görünürlük ve süreç otomasyonu ile birleştirmek istedi.



Dynamics 365 Marketing, Flex'in satış ve pazarlama faaliyetlerini birleştirmesine, verimliliği artırmasına, görünürlüğü artırmasına, çalışanların kendi kendine yeterliliğini ve işbirliğini geliştirmesine ve iş geliştirmenin bir sonraki aşamasını desteklemesine yardımcı oldu.



Tümleşik Dynamics 365 arabirimi, pazarlamacılara satıcılar için, satıcılara ise pazarlamacılar en iyi fırsatların nerede olduğu konusunda tam bir görünürlük sağlar ve satıcılar her bir hesabın satış döngüsü içindeki geçerli konumunu her zaman bilir.

[Hikayeyi okuyun >](#)



[Dynamics 365  
Sales >](#)



[Dynamics 365  
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



**Dynamics 365 Marketing'deki segmentasyon ve diğer pazarlama otomasyonu özelliklerini, çok daha verimli olmamıza ve akıllı pazarlama kampanyaları için Dynamics 365 Sales verilerimizden yararlanmamıza yardımcı olması için kullanıyoruz. "**

Malik Shamsuddin

Pazarlama Müdürü

Flex (Flexible Benefit Service Corporation)



## 5. Satış yönetiminizi yapay zeka ve analiz ile güçlendirin

Yüksek performanslı kurumlar, satıcı başarısını artırmak için analiz ve yapay zeka kullanır ve [B2B şirketlerinin yaklaşık yüzde 30'u](#) ana satış süreçlerinden en az birini geliştirmek için yapay zeka kullanmaktadır. Dynamics 365 Sales, zekayı uygun maliyetli bir çözümle günlük iş akışlarına ekler. Satış ekiplerine şu konularda yardımcı olur:



Müşteri adayı ve fırsat puanlaması ile dönüştürme ve kazanç oranlarını artırın.



Kişiselleştirilmiş görüşme konuları ve sonraki en iyi adımlar için öneriler alın.



İlişki durumu puanları olan yüksek öncelikli müşterilere odaklanın.



Dijital ve uzaktan satışı desteklemenin yeni yollarını bulun.

[Hikayeyi okuyun >](#)



[Dynamics 365  
Sales >](#)



[Dynamics 365  
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



**İlk altı ay içinde 14.000'den fazla bireysel satış fırsatı oluşturup yakaladık ve potansiyel satış fırsatlarıyla ilgili veri kalitesini yüzde 89 oranında artırdık."**

Jennifer Stocco

CRM Direktörü  
C.H. Robinson



## Microsoft eksiksiz bir satış çözümü sunar



Microsoft Teams ve Outlook ile uzaktan satış yaparken bile yakın entegrasyon sayesinde satış ekiplerinizin bağlantı kurmasına ve işbirliği yapmasına yardımcı olun.



Office 365 ile üretkenlik araçlarına ve bu araçların oluşturduğu ilişki verilerine yapmış olduğunuz yatırımı en üst düzeye çıkarırken sorunsuz işbirliği yapın.



Alıcılarla anlamlı ve kişiselleştirilmiş yollardan etkileşimde bulunmak için Office 365, CRM, sosyal medya ve diğer verileri birleştirerek satış ve pazarlamayı uyumlu hale getirin.



Microsoft Teams ve Dynamics 365 Marketing Teams ile doğrudan entegrasyonu kullanarak toplantılar ve web yayınları gerçekleştirin.



Müşterilerden geri bildirimlerini alarak ve duygu analizi gerçekleştirerek onları destekleyecek için bir sonraki en iyi eylemi sunun.

Operasyon tarafında Microsoft bulut platformu, BT ekibiniz için maliyeti ve karmaşıklığı azaltır. Satıcılar, bilindik komutlar ve arabirimler sayesinde verimliliği en üst düzeye çıkarabilir ve böylece daha az eğitimle hız kazanabilirler. Satıcılarınızın halihazırda kullandığı işbirliği araçlarıyla entegrasyon, uzaktan çalışırken bile yanlış iletişimi ve fırsatların kaçırılmasını önlemeye yardımcı olabilir. Hepsinden güzeli, Dynamics 365 rakip satış grubu otomasyonu (SFA) çözümlerine göre daha az ücret karşılığında daha fazla değer sunar.



**Microsoft ürün ailesindeki sıkı entegrasyon, şirketlerin daha pahalı bulut tekliflerinden geçiş yapması için ikna edici bir durum oluşturuyor."**

Ray Wang

Baş Analist ve Kurucu  
Constellation Research





## %10 daha düşük satış maliyeti

Microsoft'un Dynamics 365'i Dijital Satış Ekibine uygulamasından bu yana ekibin gelirleri son üç yıldır sürekli olarak arttı ve satışların maliyeti yüzde 10 azaldı.

[Hikayeyi okuyun >](#)





## Modern satışın gerçeklerini görmek için bir akıllı araçlar kümesi seçin

Geliri artıran, maliyetleri azaltan, satış ve pazarlamayı bir araya  
getiren ve finans, satış ve BT ihtiyaçlarını aynı anda karşılayan bir  
çözüm mü arıyorsunuz? Kısa listenize Dynamics 365'i ekleyin.

[Bize ulaşın >](#)

