

Serie di e-Book

**Oltre il CRM: guida per  
i CFO all'aumento dei ricavi  
dalle vendite e alla riduzione  
dei costi di vendita**

 Microsoft Dynamics 365







Novembre  
2020

Oltre il CRM: guida per i CFO all'aumento dei ricavi dalle  
vendite e alla riduzione dei costi di vendita

2

1 /

Migliora l'efficienza dei  
venditori e rimuovi le  
attività manuali

2 /

Fornisci strumenti per  
aiutare i venditori a lavorare  
da remoto con i clienti

3 /

Centralizza le informazioni  
sull'account per ridurre  
il tempo dedicato ai vari  
strumenti

4 /

Semplifica l'eccellenza  
operativa

5 /

Supporta la gestione delle  
vendite con l'intelligenza  
artificiale e con l'analisi



Microsoft offre  
una soluzione di  
vendita completa



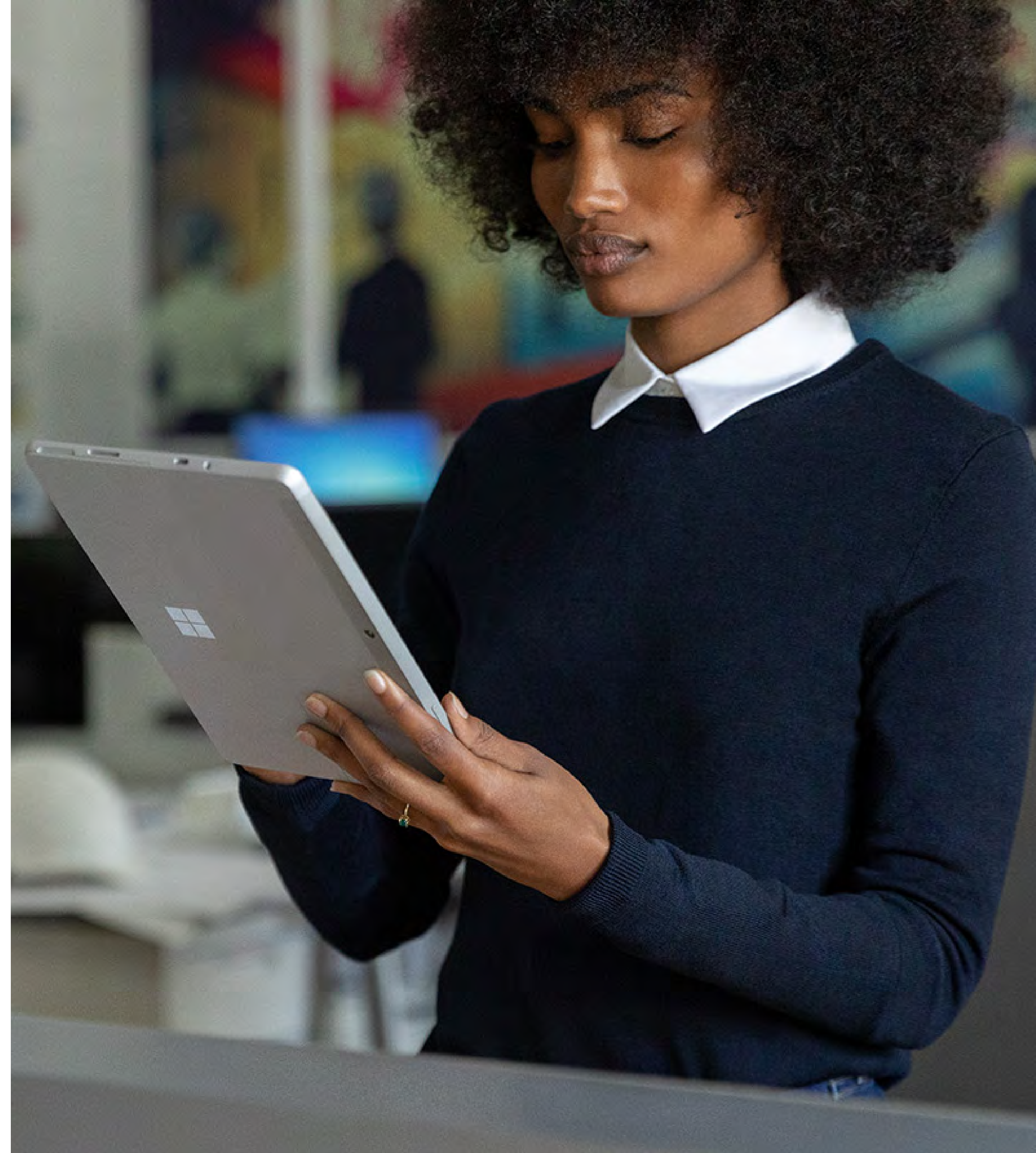
Scegli uno stack intelligente  
per esplorare le realtà della  
vendita moderna



Riduzione dei costi. Previsioni inaccurate delle vendite. Spese imprevedibili, ma ancora necessarie per supportare l'azienda. Ognuno o tutti questi aspetti rappresenterebbero una sfida per il CFO.

Aggiornare la soluzione CRM per unificare i dati dei clienti e mantenere allineati le vendite e il marketing può fare una grande differenza. Questo aspetto è ancora più importante in un mondo in cui le esperienze digitali e di vendita remota stanno diventando un modello di coinvolgimento primario. Sarà comunque necessario giustificare il ROI e assicurarsi il coinvolgimento del reparto IT.

Dynamics 365 può aiutarti ad affrontare tutte queste sfide.



## 1. Migliora l'efficienza dei venditori e rimuovi le attività manuali

I rappresentanti di vendita possono dedicare quasi due terzi del loro tempo ad attività che non generano ricavi. Le soluzioni di automazione della forza vendita possono contribuire a cambiare la situazione. Con le esperienze Office 365, i venditori possono connettersi e collaborare senza problemi con clienti e colleghi ovunque. I miglioramenti in termini di efficienza aumentano la produttività e riducono i costi. La guida sensibile al contesto e un processo di vendita intelligente e basato su eventi consentono di ottenere risultati più rapidamente.

### Caso di successo 1



Rockwell, una società di automazione industriale globale da 6,7 miliardi di USD, aveva bisogno di migliorare la collaborazione tra 1.600 venditori, 400 responsabili delle vendite e 800 esperti in materia.



Rockwell ha ridotto i processi manuali, ha supportato la vendita collaborativa e ha connesso la gestione dei lead alle vendite.

[Leggi la storia >](#)



**Il nostro team di vendita  
utilizza Dynamics 365 Sales per  
rispondere alle domande con  
approfondimenti in tempo reale,  
essere proattivi sulle opportunità  
e generare proposte più  
rapidamente di prima.**

Tom Forster

Director of Global Sales Strategy and  
Commercial Readiness  
Rockwell Automation





Novembre  
2020

Oltre il CRM: guida per i CFO all'aumento dei ricavi dalle  
vendite e alla riduzione dei costi di vendita

5



## Strumenti utilizzati dai venditori

A livello di Dynamics 365, Rockwell ha un tasso di adozione molto elevato, con il 71% dell'utilizzo attivo mensile e processi manuali ridotti, un supporto migliore della vendita collaborativa e una gestione dei lead più connessa alle vendite.



## 2. Fornisci strumenti per aiutare i venditori a lavorare da remoto con i clienti

Oggi più che mai, i team di vendita devono essere in grado di guidare e collaborare con i clienti praticamente ovunque. La semplificazione del processo dell'acquirente comporta dei vantaggi per acquirenti e venditori. Le soluzioni Microsoft Dynamics 365 sono specificamente progettate per supportare la vendita remota con esperienze e comunicazioni digitali. Ciò significa che i clienti hanno più modi per acquistare in maniera indipendente e i venditori sono liberi di concentrarsi sui clienti che hanno bisogno di maggiore attenzione.

### Un'unica area di lavoro con tutto ciò di cui hanno bisogno i venditori remoti



La collaborazione e le riunioni virtuali con Microsoft Teams consentono interazioni coinvolgenti e produttive con gli acquirenti in un ambiente privato e sicuro. Le informazioni dettagliate integrate di LinkedIn Sales Navigator consentono di trovare e utilizzare i lead giusti da remoto, semplificando il controllo durante le modifiche importanti, come le promozioni, e personalizzando i contenuti e le conversazioni in base alle novità.

[Guarda una demo >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)





### 3. Centralizza le informazioni sull'account per ridurre il tempo dedicato ai vari strumenti

Le vendite dipendono dalle relazioni. Ciò può creare una forte pressione, sia che i venditori lavorino con gli acquirenti da remoto sia di persona. I team di vendita hanno bisogno di dati unificati per fare scelte intelligenti relative alla distribuzione di tempo e talenti.

Le aziende devono riunire i dati dei clienti in tutta la gamma di fonti disponibili, dalle licenze agli impegni di marketing fino alle richieste di assistenza. In questo modo possono concentrarsi di più sui clienti, con i professionisti di marketing, vendite e assistenza che ottengono le informazioni di cui hanno bisogno per personalizzare il coinvolgimento in tutti i punti di contatto.

#### Caso di successo 2



Dynamics 365 ha aiutato la squadra di pallacanestro Miami Heat e American Airlines Arena a ottimizzare la loro trasformazione digitale per ottenere informazioni dettagliate proattive e pertinenti.



La gestione end-to-end dei dati connette diverse origini dati per creare un coinvolgimento unificato del marchio per clienti, partner e dipendenti.

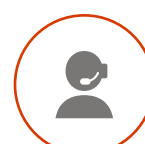


Dynamics 365 Customer Insights consente una profonda comprensione dei fan in una visione a 360 gradi con ogni punto di contatto, permettendo all'azienda di prevedere la partecipazione e i ricavi con diversi mesi di anticipo con un margine di errore del 3,5%.

[Leggi la storia >](#)



[Dynamics 365  
Sales >](#)



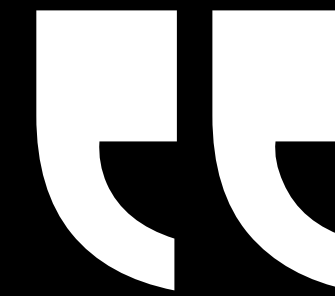
[Dynamics 365  
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



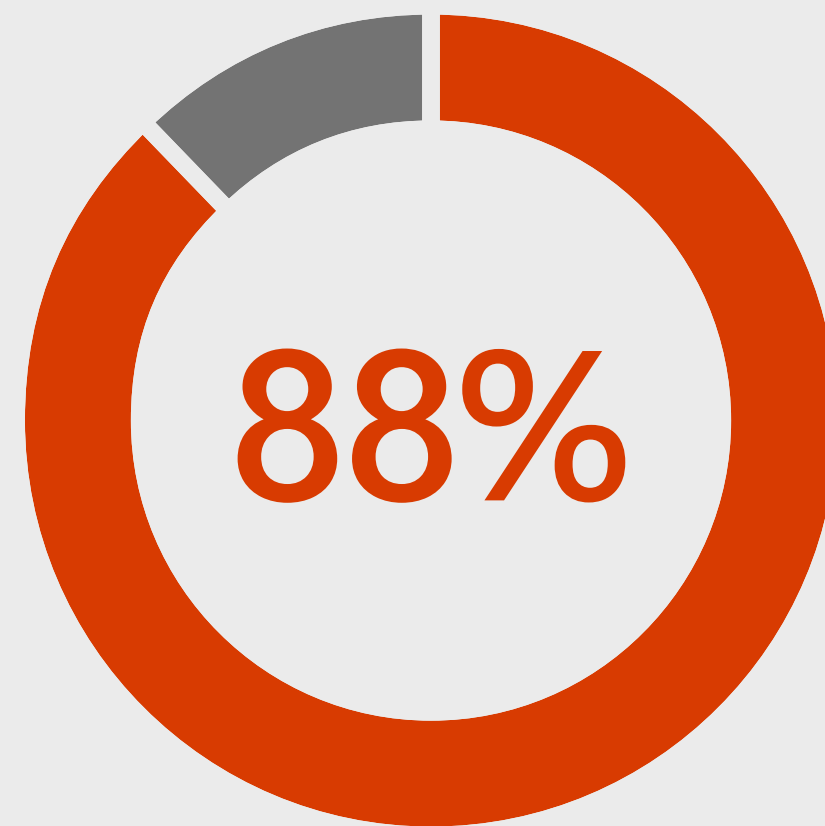
[Power BI >](#)



**Non è solo una questione di tecnologia. Non è sufficiente presentare alle persone grandi quantità di dati. Devi renderli pertinenti e di facile comprensione e devi fare in modo che gli utenti continuino a tornare affinché abbandonino i fogli di calcolo e adottino soluzioni come Power BI e Dynamics.**

Matthew Jafarian

EVP of Business Strategy  
Miami Heat e American Airlines Arena



degli acquirenti concorda sul fatto che i venditori da cui acquistano sono "consulenti di fiducia".

Origine: [Report 2020 sullo stato delle vendite di LinkedIn](#)

Novembre  
2020

Oltre il CRM: guida per i CFO all'aumento dei ricavi dalle vendite e alla riduzione dei costi di vendita

8



## La fiducia è importante: come Dynamics 365 rafforza le relazioni con i clienti

- Utilizza i punteggi di lead predittivi per creare relazioni con i prospect più promettenti.
- Individua ed entra in contatto con decision maker e influencer di oltre 610 milioni di profili LinkedIn (numero in crescita).
- Utilizza le informazioni dettagliate di LinkedIn per comprendere meglio le esigenze dei clienti e personalizzare contenuti e conversazioni in base alle novità.
- Entra in contatto con gli acquirenti mostrando ai venditori i dati utili per una presentazione più diretta.



[Dynamics 365  
Sales >](#)



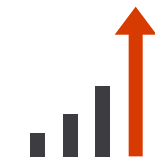
[Microsoft  
Relationship Sales >](#)



## 4. Semplifica l'eccellenza operativa

Operazioni efficienti contribuiscono a ridurre i costi e ottenere margini migliori. Consenti ai venditori di concentrarsi sulle attività che preferiscono con Dynamics 365. Potranno risparmiare tempo grazie a indicazioni contestuali, allinearsi alle procedure consigliate utilizzando tecniche riproducibili, sfruttare i processi e gli strumenti che supportano la vendita remota e ridurre al minimo il tempo di formazione mediante un'esperienza guidata.

### Caso di successo 3



Flex desiderava unificare i team di marketing e vendita con maggiore visibilità e l'automazione dei processi.



Dynamics 365 Marketing ha aiutato Flex a unificare le attività di vendita e marketing, aumentare l'efficienza, incrementare la visibilità, migliorare l'autosufficienza e la collaborazione dei dipendenti e guidare la fase successiva dello sviluppo aziendale.



L'interfaccia unificata di Dynamics 365 offre agli esperti di marketing una visibilità completa delle posizioni in cui si trovano le migliori opportunità e, viceversa, i venditori conoscono sempre la posizione corrente di ogni account nel ciclo di vendita.

[Leggi la storia >](#)



[Dynamics 365  
Sales >](#)



[Dynamics 365  
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



**Utilizziamo la segmentazione  
e altre funzionalità di automazione  
del marketing in Dynamics 365  
Marketing per aiutarci a essere  
molto più efficienti e sfruttare i dati  
di vendita di Dynamics 365 per le  
campagne di marketing intelligenti.**

Malik Shamsuddin

Head of Marketing  
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)



## 5. Supporta la gestione delle vendite con l'intelligenza artificiale e con l'analisi

Le aziende con performance elevate utilizzano l'analisi e l'intelligenza artificiale per favorire il successo dei venditori e [fino al 30% delle aziende B2B](#) sta potenziando almeno uno dei processi di vendita principali con l'intelligenza artificiale. Dynamics 365 Sales incorpora l'intelligenza nei flussi di lavoro quotidiani grazie a una soluzione economicamente conveniente. Ecco come aiuta i team di vendita:



Aumenta le conversioni e le percentuali di acquisizione sfruttando il punteggio per lead/opportunità.



Ottieni consigli per punti di discussione personalizzati e migliori passaggi successivi.

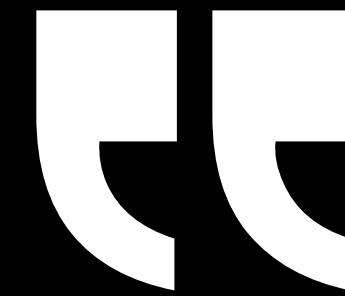


Concentrati sui clienti più importanti grazie ai punteggi dell'integrità della relazione.



Scopri nuovi modi per supportare la vendita digitale e remota.

[Leggi la storia >](#)



**Abbiamo creato e acquisito  
più di 14.000 opportunità di  
vendita individuali nei primi sei  
mesi e abbiamo aumentato la  
qualità dei dati delle potenziali  
opportunità di vendita dell'89%.**

Jennifer Stocco

Director of CRM  
C.H. Robinson



[Dynamics 365  
Sales >](#)



[Dynamics 365  
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



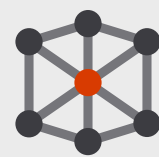
## Microsoft offre una soluzione di vendita completa



Aiuta i team di vendita a connettersi e collaborare, anche quando vendono da remoto, attraverso una stretta integrazione con Microsoft Teams e Outlook.



Collabora senza problemi con Office 365, ottimizzando gli investimenti esistenti negli attuali strumenti di produttività e i dati relazionali generati da questi strumenti.



Allinea le vendite e il marketing unificando i dati di Office 365, del sistema CRM, dei social media e altro per aiutare i venditori a interagire con gli acquirenti in modo pertinente e personalizzato.



Conduci riunioni e webinar utilizzando l'integrazione diretta con Microsoft Teams e Dynamics 365 Marketing.



Offri la migliore azione successiva per supportare i clienti acquisendo in modo efficace il loro feedback e conducendo l'analisi del sentiment.

Sul piano operativo, la piattaforma cloud di Microsoft riduce i costi e la complessità per il team IT. I venditori possono aumentare l'efficienza grazie a comandi e interfacce familiari che li aiutano a essere rapidamente operativi con meno formazione. L'integrazione con gli strumenti di collaborazione già utilizzati dai venditori consente di evitare problemi di comunicazione e mancate opportunità, anche quando lavorano da remoto. Ma, soprattutto, Dynamics 365 offre più valore a costi ridotti rispetto alle soluzioni SFA (Sales Force Automation) concorrenti.

Novembre  
2020

Oltre il CRM: guida per i CFO all'aumento dei ricavi dalle vendite e alla riduzione dei costi di vendita

11

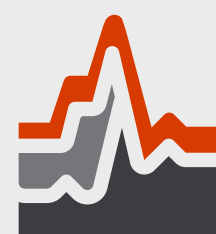


**La stretta integrazione con la famiglia di prodotti Microsoft rappresenta per le aziende un valido motivo per abbandonare offerte cloud più costose.**

Ray Wang

Principal Analyst e Founder  
Constellation Research





## Riduzione del 10% del costo delle vendite

Da quando Microsoft ha distribuito Dynamics 365 al team di vendita digitale, i ricavi del team sono aumentati costantemente negli ultimi tre anni e hanno ridotto il costo delle vendite del 10%.

[Leggi la storia >](#)





## Scegli uno stack intelligente per esplorare le realtà della vendita moderna

Se cerchi una soluzione in grado di incrementare i ricavi, ridurre i costi, allineare le vendite e il marketing e soddisfare le esigenze correlate a finanza, vendite e IT, includi Dynamics 365 tra le tue possibili scelte.

[Contattaci](#) >

