

Série de livres électroniques

Au-delà du CRM : Guide
du directeur financier pour
générer des recettes et
réduire les coûts de vente.

 Microsoft Dynamics 365





Novembre
2020

Au-delà du CRM : Guide du directeur financier pour
générer des recettes et réduire les coûts de vente.

2

1 /

Améliorez l'efficacité des vendeurs et supprimez les tâches manuelles

2 /

Fournissez les outils permettant aux vendeurs de travailler avec les clients à distance

3 /

Centralisez les informations sur le compte pour réduire le temps consacré à passer d'un outil à l'autre

4 /

Simplifiez l'excellence opérationnelle

5 /

Optimisez votre gestion des ventes avec l'intelligence artificielle et l'analyse



Microsoft offre une solution de ventes complète

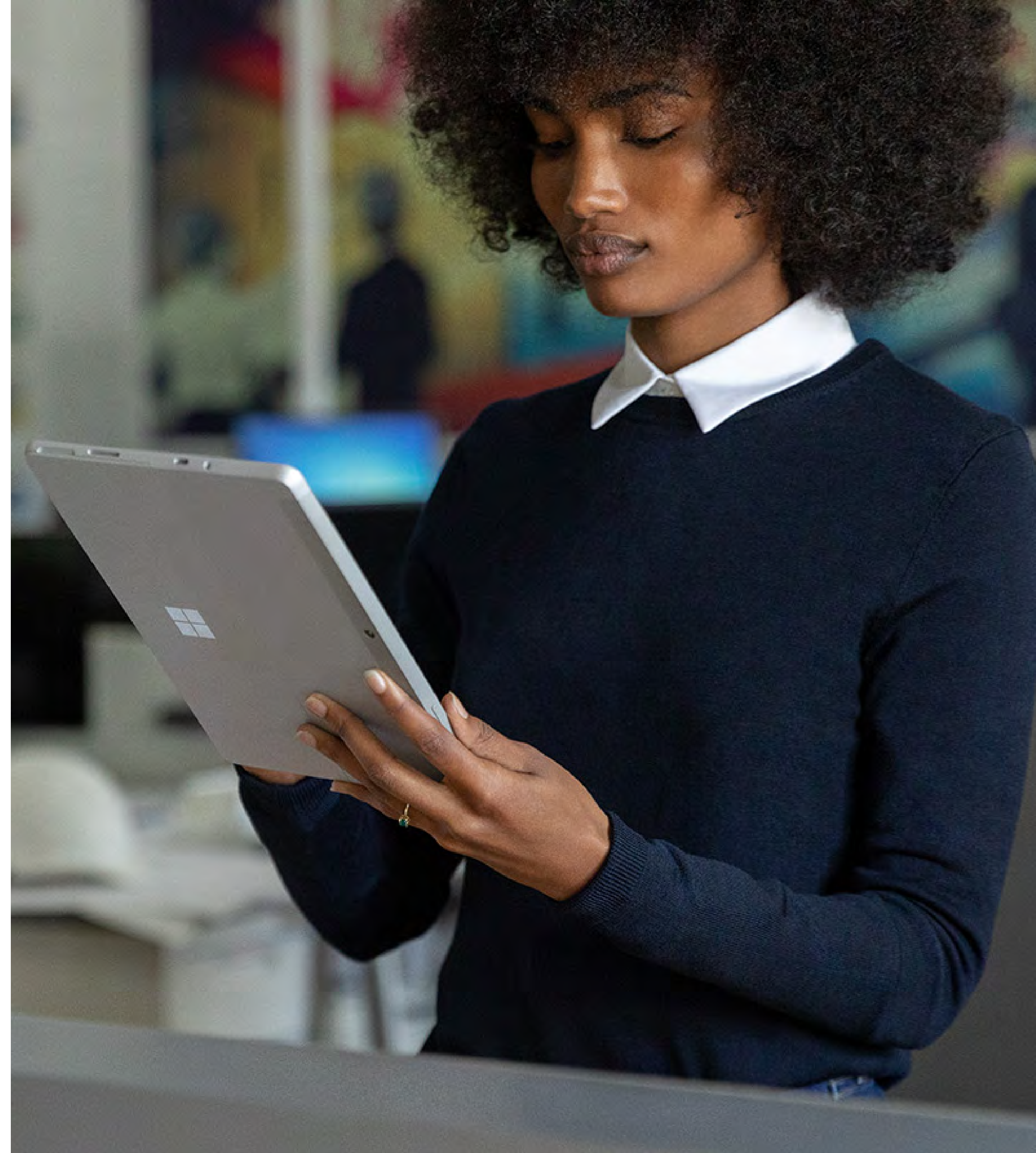


Choisissez une pile intelligente pour faire face aux réalités de la vente moderne

Augmentation des coûts. Prédiction des ventes inexacte. Des dépenses imprévisibles, mais tout de même nécessaires pour soutenir votre activité. Tous ces éléments ou une partie d'entre eux constitueraient un défi pour le directeur financier.

La mise à jour de votre solution CRM pour unifier les données client et maintenir l'harmonie entre vos ventes et votre marketing peut faire une grande différence. C'est encore plus important dans un monde où la vente à distance et les expériences numériques deviennent le modèle d'interaction principal. Vous devez toutefois justifier le rendement du capital investi et vous assurer de l'adhésion du service des TI.

Dynamics 365 peut vous aider à relever tous ces défis.



1. Améliorez l'efficacité des vendeurs et supprimez les tâches manuelles

Les représentants peuvent consacrer près des deux tiers de leur temps à des activités non génératrices de revenus. Les solutions d'automatisation des forces de vente peuvent aider à changer cela. Avec des expériences Office 365 familières, les vendeurs peuvent contacter leurs clients et leurs collègues, et collaborer avec eux, de manière fluide de n'importe où. L'amélioration de l'efficacité augmente la productivité et réduit les coûts. Une aide contextuelle et un processus de vente intelligent basé sur les événements permettent d'obtenir des résultats plus rapidement.

Témoignage 1

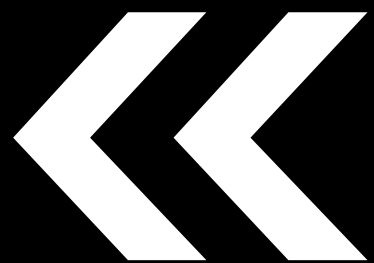


6.7 milliards de dollars US; l'entreprise mondiale d'automatisation industrielle Rockwell devait améliorer la collaboration entre 1 600 vendeurs, 400 directeurs des ventes et 800 experts en la matière.



Rockwell a réduit les processus manuels, a pris en charge la vente collaborative et a connecté la gestion des clients potentiels avec les ventes.

[Lisez le témoignage >](#)



Notre équipe de vente utilise Dynamics 365 Sales pour répondre aux questions avec des informations en temps réel, être proactive quant aux occasions et obtenir des propositions plus rapidement qu'auparavant. »

Tom Forster

Directeur de la stratégie de vente mondiale et de
la préparation commerciale
Rockwell Automation



Novembre
2020

Au-delà du CRM : Guide du directeur financier pour
générer des recettes et réduire les coûts de vente.

5



Outils que les vendeurs utilisent

Rockwell dispose d'une très forte adoption de Dynamics 365, avec une utilisation active mensuelle de 71 % et une réduction des processus manuels, un meilleur soutien pour la vente collaborative et une gestion des clients potentiels mieux connectés aux ventes.

2. Fournissez les outils permettant aux vendeurs de travailler avec les clients à distance

Plus que jamais, vos équipes de vente doivent être en mesure de guider et de collaborer avec les clients de presque n'importe où. Lorsque vous facilitez le processus de l'acheteur, les acheteurs réussissent et les vendeurs gagnent. Les solutions Microsoft Dynamics 365 sont spécifiquement conçues pour prendre en charge la vente à distance grâce à des communications et à des expériences numériques. Ceux-ci offrent aux clients plus de moyens d'acheter de manière indépendante, de sorte que les vendeurs sont libres de se concentrer sur les clients qui ont besoin de plus d'attention.

Un espace de travail unique avec tout ce dont les vendeurs à distance ont besoin



Les réunions virtuelles et la collaboration avec Microsoft Teams permettent de mener des interactions stimulantes et productives auprès des acheteurs dans un environnement privé et sécurisé. Les informations intégrées de LinkedIn Sales Navigator vous aident à trouver et à travailler à distance avec les bons clients potentiels, à prendre de leurs nouvelles plus facilement lors de changements clés, comme les promotions, et à adapter votre contenu et vos conversations en fonction de ce qui intéresse actuellement vos clients.

[Regardez une démonstration >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Centralisez les informations sur le compte pour réduire le temps consacré à passer d'un outil à l'autre

Les ventes dépendent des relations. Cela peut créer une pression intense, que les vendeurs travaillent avec des acheteurs à distance ou en personne. Les équipes des ventes ont besoin de données unifiées pour faire des choix judicieux quant à l'endroit où déployer du temps et des talents.

Les organisations doivent rassembler les données des clients à travers toute la gamme de sources disponibles, des licences aux missions de marketing aux demandes de service. Cela les aide à être plus centrés sur le client et les professionnels du marketing, des ventes et des services obtiennent les informations dont ils ont besoin pour personnaliser les interactions dans tous les points de contact.

Témoignage 2



Dynamics 365 a aidé l'équipe de basketball Miami Heat et American Airlines Arena à optimiser leur transformation numérique pour obtenir des informations pertinentes sur la clientèle de manière proactive.



La gestion des données de bout en bout relie des sources de données disparates pour créer un engagement unifié envers la marque pour les clients, les partenaires et les employés.

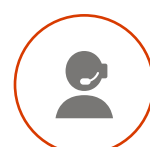


Dynamics 365 Customer Insights permet une compréhension approfondie des amateurs de ce sport dans une vue à 360 degrés avec chaque point contact, ce qui permet à l'organisation de prédire la fréquentation et le chiffre d'affaires plusieurs mois à l'avance, avec une marge d'erreur de seulement 3,5 %.

[Lisez le témoignage >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Dynamics 365 Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)

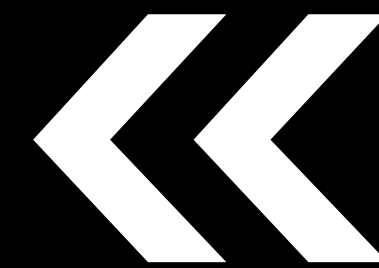


[Power BI >](#)

Novembre
2020

Au-delà du CRM : Guide du directeur financier pour
générer des recettes et réduire les coûts de vente.

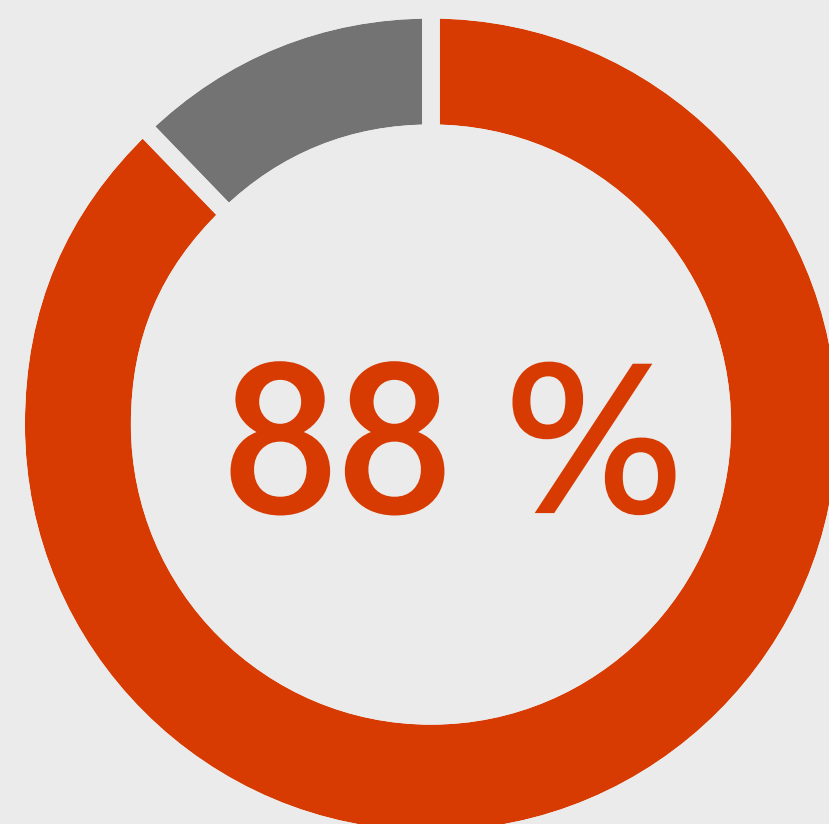
7



Il ne s'agit pas seulement de technologie. Il ne suffit pas de simplement mettre une tonne de données devant votre personnel. Vous devez les rendre pertinentes à leurs yeux, simples à comprendre, et les inciter à les consulter, afin qu'ils puissent mettre de côté leurs feuilles de calcul pour utiliser Power BI et Dynamics. »

Matthew Jafarian

vice-président directeur de la stratégie commerciale
Miami Heat et American Airlines Arena



**des acheteurs conviennent que les vendeurs auprès
desquels ils achètent sont des « conseillers de confiance ».**

Source : « [The LinkedIn State of Sales Report 2020](#) »



Les questions de confiance : comment Dynamics 365 renforce les relations avec les clients

- Utiliser le pointage prédictif de clients potentiels pour tisser des liens avec les clients les plus prometteurs.
- Rechercher et établir un contact avec les décideurs et les influenceurs parmi plus de 610 millions de profils LinkedIn (un nombre qui ne cesse de croître).
- Utiliser LinkedIn Insights pour mieux comprendre ce dont les clients ont besoin et adapter le contenu et les conversations en fonction de ce qui les intéresse actuellement.
- Entrer en relation avec les acheteurs en montrant aux vendeurs des contacts susceptibles de les recommander.



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Microsoft
Relationship Sales >](#)

4. Simplifiez l'excellence opérationnelle

Des opérations efficaces contribuent à réduire les coûts et à élever les marges. Avec Dynamics 365, laissez les vendeurs de votre entreprise faire ce qu'ils font le mieux. Ils peuvent gagner du temps grâce aux invites contextuelles, se conformer aux bonnes pratiques à l'aide de techniques reproductibles, profiter des processus et des outils qui prennent en charge la vente à distance, et bénéficier d'une expérience guidée leur permettant de réduire leur temps de formation.

Témoignage 3



Flex voulait unifier ses équipes de vente et de marketing avec une meilleure visibilité et une automatisation des processus.



Dynamics 365 Marketing a aidé Flex à unifier les activités de vente et de marketing, à stimuler l'efficacité, à accroître la visibilité, à améliorer l'autosuffisance et la collaboration des employés, et à stimuler la prochaine étape de son développement commercial.



L'interface unifiée Dynamics 365 offre aux spécialistes du marketing une visibilité complète sur l'endroit où se trouvent les meilleures occasions pour les vendeurs, et vice-versa, et les vendeurs connaissent toujours la position actuelle de chaque compte dans le cycle de vente.

[Lisez le témoignage >](#)



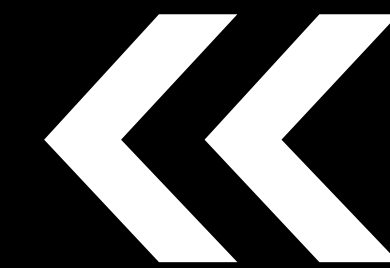
[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



Nous utilisons la segmentation et d'autres fonctionnalités d'automatisation du marketing dans Dynamics 365 Marketing pour nous aider à être beaucoup plus efficaces et à exploiter nos données de vente Dynamics 365 pour des campagnes de marketing intelligentes. »

Malik Shamsuddin

Directeur marketing
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Utilisez votre gestion des ventes avec l'intelligence artificielle et l'analyse

Les organisations hautement performantes utilisent l'analyse et l'intelligence artificielle pour stimuler la réussite des vendeurs, et jusqu'à 30 % des entreprises B2B augmentent au moins un de leurs processus de vente privilégiés à l'aide de l'intelligence artificielle. Dynamics 365 Sales intègre l'intelligence dans les flux de travail quotidiens grâce à une solution économique. Elle permet aux équipes commerciales de bénéficier des avantages suivants :



Augmentez les taux de conversion et de réussite avec la notation des clients potentiels et des occasions.



Obtenez des recommandations en matière de points de discussion personnalisés et de prochaines étapes à suivre.



Concentrez les efforts sur les clients à priorité élevée grâce à une notation de la qualité des relations.



Découvrez de nouvelles façons de soutenir la vente numérique et à distance.

[Lisez le témoignage >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



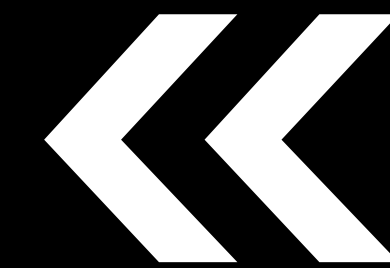
[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)



Nous avons créé et saisi plus de 14 000 occasions de vente individuelles au cours des six premiers mois, et nous avons augmenté la qualité des données sur les occasions de vente potentielles de 89 %. »

Jennifer Stocco

Directeur des systèmes CRM
C.H. Robinson

Microsoft offre une solution de ventes complète



Aidez vos équipes de vente à se connecter et à collaborer, même lors de la vente à distance, grâce à une intégration étroite avec Microsoft Teams et Outlook.



Collaborez avec fluidité grâce à Office 365 tout en maximisant vos investissements actuels dans vos outils de productivité et les données relationnelles générées par ceux-ci.



Harmonisez les ventes et le marketing en unifiant Office 365, CRM, les réseaux sociaux et d'autres données afin d'interagir avec les acheteurs de manière pertinente et personnalisée.



Tenez des réunions et des webinaires à l'aide de l'intégration directe avec Microsoft Teams et Dynamics 365 Marketing.



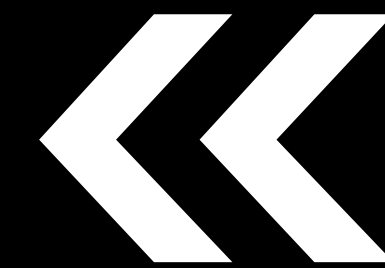
Offrez la meilleure mesure à prendre pour soutenir les clients en capturant efficacement leurs commentaires et en effectuant une analyse des sentiments.

Sur le plan opérationnel, la plateforme infonuagique de Microsoft réduit les coûts et la complexité pour votre équipe informatique. Les vendeurs peuvent renforcer leur efficacité grâce à des commandes et des interfaces familières qui leur permettent d'être rapidement opérationnels avec un temps de formation moins important. L'intégration avec les outils de collaboration que vos vendeurs utilisent déjà peut les aider à éviter les problèmes de communication et les occasions manquées, même lorsqu'ils travaillent à distance. Mieux encore, Dynamics 365 apporte davantage de valeur ajoutée pour un coût moins élevé que les solutions d'automatisation de l'effectif de vente (SFA) concurrentes.

Novembre
2020

Au-delà du CRM : Guide du directeur financier pour
générer des recettes et réduire les coûts de vente.

11



L'intégration harmonieuse avec la famille de produits Microsoft constitue un argument convaincant pour inciter les entreprises à abandonner des offres infonuagiques plus onéreuses. »

Ray Wang

analyste principal et fondateur
Constellation Research



Réduction de 10 % du coût des ventes

Depuis que Microsoft a déployé Dynamics 365 pour son équipe de vente numérique, les revenus de l'équipe ont constamment augmenté au cours des trois dernières années et ont réduit le coût des ventes de 10 %.

[Lisez le témoignage >](#)



Choisissez une pile intelligente pour faire face aux réalités de la vente moderne

Vous cherchez une solution qui génère des recettes, réduit les coûts, harmonise les ventes et le marketing et répond à la fois aux besoins des services financier, commercial et informatique? Mettez Dynamics 365 sur votre liste.

[Communiquez avec nous >](#)

