

# Försäljning och marknadsföring CRM

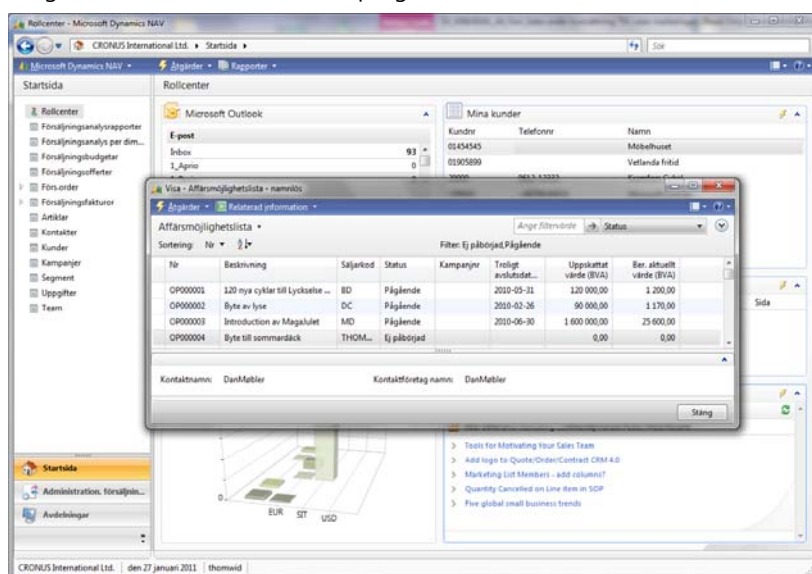


## Försäljning och marknadsföring (CRM) i Microsoft Dynamics NAV 2009

**Genomför lyckade försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter med bekanta och innovativa verktyg.** Med Försäljning och marknadsföring i Microsoft Dynamics™ NAV får du hjälp att fokusera på lönsamma möjligheter och kunder genom att utnyttja sammankopplad information, länkade processer och avancerad integration med Microsoft Office program.

### FÖRDELAR:

- **Fortsätt att vara ansluten och få ökad rörlighet.** Skapa och hantera detaljerad kontaktinformation och relevanta aktiviteter direkt från Microsoft Office Outlook – på kontoret, på resande fot eller när du arbetar offline – och synkronisera sedan informationen med Microsoft Dynamics NAV.
- **Ha kundinformationen nära till hands.** Upprätthåll en översikt över dina kontakter, definiera individuella kundprofiler och öppna specifik kontaktinformation snabbt.
- **Omvandla information till möjligheter.** Identifiera möjligheter och strukturera och spåra försäljningscykler med avancerade funktioner för hantering och rapportering av kundinformation.
- **Analysera effektiviteten med kraftfulla rapporteringsverktyg.** Utnyttja Microsoft Office Excel och Microsoft SQL Server™ Reporting Services för att köra sammanhangsbaserade försäljningsrapporter.
- **Bidra till att ge försäljningsarbetet en enhetlig inriktning.** Dela kalenderinformation och -aktiviteter, uppgiftslistor, relevanta dokument och uppgiftstilldelningar med teammedlemmar tack vare integration med Microsoft Windows SharePoint Services.



*Följ utvecklingen av dina affärsmöjligheter och följ sälj och resultat av marknadsaktiviteter i rollcenter för marknadsansvarig.*

Utrusta personalen i företaget med rätt verktyg så att de kan hantera kontakter, affärsmöjligheter och kampanjer effektivt samtidigt som de skapar kundrelationer som ökar försäljningen och uppmuntrar lojalitet.

Med Roll Centret i Microsoft Dynamics NAV får du tillgång till data, rapporter, varningar och gemensamma uppgifter, allt du behöver för att bygga kundrelationer, söka nya möjligheter som driver försäljningen. Du kan anpassa Roll Centret efter dina affärsbehov och utnyttja de kraftfulla business intelligence möjligheterna. Till exempel kan du visa key performance indicators (KPIs) på grundval av beräknade och faktiska försäljningssiffror eller skapa ad hoc-rapporter för att mäta kampanjens effektivitet och förbättra marknadsstrategin. Du kan också enkelt exportera data till Microsoft Office Excel® för att dela information med medarbetarna.

## FUNKTIONER:

|  |  |
|--|--|
| <b>Roll Center</b>   | Försäljningschef, Ordermottagare   |
| <b>Outlook-integration</b>   | Arbeta mer produktivt när du kan hantera kontakter, uppgifter och teaminformation direkt i Outlook. Genom engångsdatainmatning kan användare skapa, uppdatera, avbryta eller ta bort poster och anpassade formulär i Outlook eller Microsoft Dynamics NAV och sedan synkronisera informationen och få korrekta realtidsresultat.   |
| <b>Kontakthantering</b>  | Upprätthåll översikter och klassificeringar för kontaktföretag och enskilda kontakter inifrån Microsoft Dynamics NAV eller Outlook. Definiera kontaktposter och kundprofiler baserat på särskilda villkor. Hämta enkelt information för en kontakt (t.ex. en affärsmöjlighet, en adress eller en kommentar) med hjälp av sökfunktioner med oskarp logik.                       |
| <b>Uppgiftshantering</b>   | Skapa och tilldela uppgifter i antingen Försäljning och marknadsföring eller i Outlook. Automatiserade påminnelser och varningar medverkar till att uppgifter slutförs i tid.  |
| <b>Hantering av affärsmöjligheter</b>  | Definiera och analysera särskild kund- och kontaktinformation för att enklare utnyttja affärsmöjligheter, övervaka försäljningsförloppet samt spåra och strukturera försäljningscykeln.  |
| <b>Datasynkronisering</b>  | Automatisera dubbel- eller enkelriktad datasynkronisering i Microsoft Dynamics NAV och Outlook baserat på användarinställningar.   |
| <b>Offlinefunktioner</b>   | Arbeta offline i Outlook med en vald underuppsättning Microsoft Dynamics NAV-data och utför sedan synkronisering vid nästa inloggning.   |
| <b>Kampanjhantering</b>  | Identifiera särskilda segment eller kategorier i kontaktdatabasen och skapa sedan riktade kampanjer med önskat språk. Tack vare anpassningsbara mallar och funktionen Koppla dokument i Microsoft Office Word är det enkelt att skapa och skicka personliga meddelanden för utskrift eller e-post, och sammanhangsbaserade rapporter underlättar mätning av kampanjresultaten. |
| <b>Business Intelligence</b><br><b>Ta bort skiljelinje till nedan stycke, det hör ihop</b> | Visa och analysera försäljnings- och lönsamhetstrender med detaljerade funktioner och frågefunktioner, anpassningsbara försäljningsrapporter, Excel-baserade analyser och avancerad rapportering via SQL Server Reporting Services.  |
| <b>Kundinteraktionslogg och dokumenthantering</b>  | Logga alla kundrelaterade interaktioner, t.ex. samtal, möten, korrespondens eller aktiviteter inom andra programområden. Bifoga dokument och andra filer till relevanta poster och spåra alla filer.   |
| <b>E-postloggning i Microsoft Exchange Server</b>  | Logga all e-postkorrespondens som skickas via Microsoft Exchange Server och Outlook och dela med teammedlemmarna.  |

Om du vill ha mer information om Försäljning och marknadsföring i Microsoft Dynamics NAV besöker du [www.microsoft.com/sverige/dynamics/nav](http://www.microsoft.com/sverige/dynamics/nav).

Detta dokument är endast avsett som information.

MICROSOFT LÄMNAR INGA GARANTIER, VARE SIG UTTRYCKLIGA, UNDERFÖRSTÅDDA ELLER LAGSTADGADE, AVSEENDE INFORMATIONEN I DETTA DOKUMENT.

**Microsoft**<sup>®</sup>