

Försäljning och marknadsföring

Försäljning och marknadsföring i Microsoft Dynamics NAV 5.0

Genomför lyckade försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter med bekanta och innovativa verktyg.

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.

The screenshot displays two overlapping windows from Microsoft Dynamics NAV 5.0. The background window is titled 'CP1001 Increase sale - Campaign Card' and shows fields for 'No.' (CP1001), 'Salesperson Code' (DC), and 'Description' (Increase sale). The foreground window is titled 'SM10001 Increase sale - Segment' and shows fields for 'No.' (SM10001), 'Date' (24-01-08), 'Description' (Increase sale), 'Salesperson Code' (DC), 'No. of Lines' (79), and 'No. of Criteria Actions' (2). Below these fields is a table with columns for 'Contact ...', 'C.. Contact Company Name', 'Contact Name', and 'Description'. The table contains several rows of data, including 'A. Datum Corporation', 'Adventure Works', 'Alpine Ski House', 'Baldwin Museum of Science', and 'Coho Vineyard'.

Contact ...	C.. Contact Company Name	Contact Name	Description
CT100202	H.. A. Datum Corporation	Erin M. Hagens	Increase sale
CT000025	H.. Adventure Works		Increase sale
CT000062	H.. Alpine Ski House		Increase sale
CT000061	H.. Baldwin Museum of Science		Increase sale
CT100189	H.. Coho Vineyard	Michael Alexander	Increase sale

Skapa riktade kampanjer genom att identifiera särskilda segment baserat på kontaktdata.

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 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 System-program.

FUNKTIONER:

Outlook-integration	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.
Kontakthantering	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.
Uppgiftshantering	Skapa och tilldela uppgifter i antingen Försäljning och marknadsföring eller i Outlook. Automatiserade påminnelser och varningar medverkar till att uppgifter slutförs i tid.
Hantering av affärsmöjligheter	Definiera och analysera särskild kund- och kontaktinformation för att enklare utnyttja affärsmöjligheter, övervaka försäljningsförloppet samt spåra och strukturera försäljningscykeln.
Datasynkronisering	Automatisera dubbel- eller enkelriktad datasynkronisering i Microsoft Dynamics NAV och Outlook baserat på användarinställningar.
Offlinefunktioner	Arbeta offline i Outlook med en vald underuppsättning Microsoft Dynamics NAV-data och utför sedan synkronisering vid nästa inloggning.
Kampanjhantering	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.
Försäljningsanalys	Visa och analysera försäljnings- och lönsamhetstrender med detaljerade funktioner och frågefunktioner, anpassningsbara försäljningsrapporter, Excel-baserade analyser och avancerad rapportering via SQL Server Reporting Services.
Information i realtid	Tillgång till relevant information från Microsoft Dynamics NAV, bl.a. lagerantal, orderstatus och finansiell information.
Kundinteraktionslogg och dokumenthantering	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.
E-postloggning i Microsoft Exchange Server	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.

Detta dokument är endast avsett som information.

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

Microsoft[®]