

Wydajność sprzedaży w nowej erze sprzedawania

Zapewnij klientom niesamowitą satysfakcję



▪ {Wstaw logo partnera}

Pomóż sprzedawcom dawać klientom poczucie satysfakcji i szybciej finalizować coraz więcej transakcji

Zmienił się sposób, w jaki ludzie dokonują zakupu...



9 z 10

klientów biznesowych mówi, że znajdą cię, kiedy będą gotowi na zakup

IDG Enterprise, "Lead Generation Marketing Trends", 2013, [link](#)

57%

Kiedy klienci z tobą rozmawiają, mają już za sobą 57% całego procesu kupowania

CEB, "The New High Performer Playbook", 2012, [link](#)

...Czy nie powinieneś zmienić sposobu, w jaki sprzedajesz?

3% a
67%

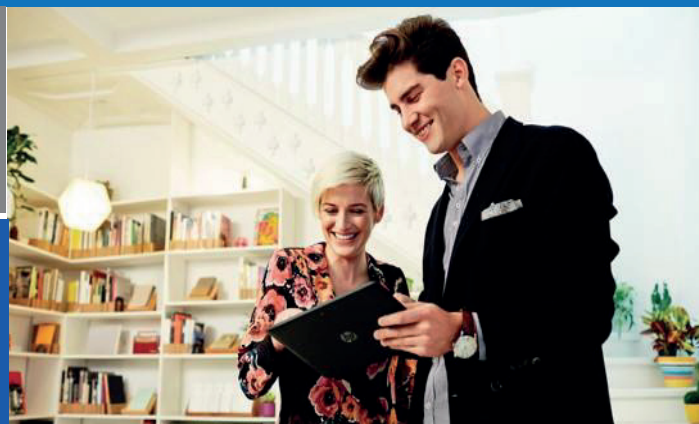
Do spotkania prowadzi 3% niezapowiedzianych rozmów telefonicznych (tzw. "zimny telefon"), ale aż 67% kontaktów z polecenia wspólnego znajomego z LinkedIn

Microsoft, "The Dynamic Sales Team", 2013, [link](#)

73%

sprzedawców używających do sprzedaży mediów społecznościowych ma lepsze wyniki niż ci, którzy ich nie wykorzystują

A Sales Guy Consulting, "Social Media and Sales Quota", 2012, [link](#)



Rozwiązanie Microsoft zwiększające efektywność sprzedaży

Firma Microsoft zapewnia spójne środowisko użytkownika dzięki produktowi Dynamics CRM Online i jego współdziałaniu z usługą Microsoft Office 365 oraz z rozwiązaniem analitycznym Power BI dla Office 365.

Przedstawiciele handlowi mogą w jednym miejscu wykonywać wszystkie swoje zadania, takie jak przeglądanie kontaktów handlowych, zbieranie materiałów na temat firm, znajdowanie znajomych, komunikowanie się z potencjalnymi klientami, analizowanie wyników handlowych czy tworzenie ofert sprzedażowych.

Skończ z nieustannym przełączaniem się między aplikacjami, dając przedstawicielom handlowym dane kontekstowe w prostym środowisku użytkownika.

- ✓ Środowisko użytkownika w tym rozwiązaniu stworzono z myślą o osiągnięciu wyników, co sprzyja akceptacji tego rozwiązania przez sprzedawców.
- ✓ Zaawansowane analizy danych biznesowych i społecznościowych
- ✓ Łatwa współpraca, gdziekolwiek jesteś



Skoncentruj wysiłki

Skupiaj się na tym, co najważniejsze

Miej pod ręką odpowiednie informacje o najcenniejszych potencjalnych klientach. Zobacz swoje dane sprzedażowe w zupełnie nowy sposób.

- Uzyskaj w czasie rzeczywistym informacje o firmach i o kontaktach, pochodzące z ponad 30 000 źródeł
- Wsłuchuj się w rozmowy w mediach społecznościowych, żeby uzyskać wgląd w to, co jest najważniejsze dla twoich klientów
- Daj kierownikom sprzedaży wizualne dane sprzedażowe, potrzebne do rozpoznania potencjalnych klientów

Wygrywaj szybciej

Twórz osobiste, ukierunkowane relacje

Zwiększ tempo sprzedaży dzięki natychmiastowemu dostępowi do odpowiednich osób i informacji.

- Korzystając z LinkedIn i mediów społecznościowych znajdź znajomych, którzy mogą cię przedstawić potencjalnym klientom
- Przestrzegaj zasad prowadzenia sprzedaży, korzystając z wbudowanych przewodników na temat najlepszych praktyk sprzedażowych i procesów biznesowych
- Pracuj efektywnie z dowolnego miejsca, korzystając z dowolnego urządzenia
- Przedstawiaj imponujące prezentacje handlowe

Sprzedawaj więcej

Działaj jak sieć, rozwijaj działalność

Łącz się z partnerami, klientami i członkami zespołu na całym świecie, żeby zwiększyć sprzedaż.

- Odwołaj się do zbiorowego intelektu społecznego twojej firmy
- Znajdź szybko ekspertów
- Skontaktuj ze sobą właściwych ludzi, żeby sfinalizować umowę zdalnie
- Pracuj zespołowo nad ofertami sprzedaży

Dlaczego Microsoft

- Środowisko użytkownika, które się ludziom podoba, prowadzi do osiągnięcia wyników biznesowych
- Światowej klasy wydajność i współpraca z wykorzystaniem całej gamy narzędzi firmy Microsoft
- Bezkonkurencyjna wartość i obniżenie łącznego kosztu posiadania (TCO)
- Narzędzia analityczne dla każdego

Po podjęciu decyzji o rezygnacji z rozwiązania Siebel CRM firma Champion Solutions wybrała Microsoft Dynamics CRM, a nie Salesforce.com. Powodem była możliwość integracji z innymi programami biurowymi firmy Microsoft.

"Dzięki Microsoft Dynamics CRM Online mamy wszystko, czego można oczekiwać od rozbudowanego rozwiązania CRM,"

— Chris Pyle, Prezes Zarządu Champion Solutions Group

Dokonuj cudów za pomocą rozwiązania firmy Microsoft zwiększającego efektywność sprzedaży

Rozwiązanie firmy Microsoft zwiększające efektywność sprzedaży wykracza poza jednokierunkowe raportowanie i szukanie znajomych, którzy znają potencjalnych klientów. Ze względu na współdziałanie Microsoft Dynamics CRM Online z pakietem Microsoft Office pracownicy nie będą się zmagać z chaosem i brakiem współdziałania między aplikacjami – co czekałoby ich w wypadku używania rozwiązań niektórych naszych konkurentów. Zamiast tego mogą płynnie wykorzystywać różne narzędzia, których używają na co dzień – CRM, Office 365 i Power BI dla Office. Oznacza to maksymalną wydajność pracy.

To rozwiązanie firmy Microsoft zapewnia intuicyjny interfejs użytkownika, podporządkowany procesom biznesowym. Wspiera on sprzedawców, prowadząc ich przez niezbędne zadania i informacje, żeby mogli się skupić na zawieraniu umów. Oznacza to, że przedstawiciele handlowi nie muszą się już ciągle przełączać się między różnymi aplikacjami, żeby wykonać wszystkie zadania związane ze sprzedażą. Wszystkie ważne dla nich informacje są przedstawione kontekstowo w prostym środowisku użytkownika.

Dzięki tym możliwościom działy sprzedaży mogą celować trafnie, wygrywać szybciej i sprzedawać więcej, a przez to rozwijać swoją firmę.

Zaplanuj szkolenie Office Now

Czy chciałbyś przekonać się podczas sesji praktycznych ćwiczeń, jak rozwiązania firmy Microsoft mogą zwiększyć produktywność?

Skontaktuj się z przedstawicielem firmy Microsoft, żeby zaplanować taką sesję (program Office Now). Podczas tych sesji szkoleniowych poznasz często spotykane scenariusze związane z pracą, takie jak zarządzanie wiedzą uzyskaną z sieci społecznościowych, wykorzystywanie tych sieci w pracy, czy łączenie się w czasie rzeczywistym ze współpracownikami i klientami. Zobaczysz także na żywo, jak te funkcje działają na różnych urządzeniach.

<Imię i Nazwisko>

<Stanowisko>

<Adres e-mail>

<Telefon>



INFORMACJA

Informacje zawarte w tym dokumencie (a) przedstawiają bieżący pogląd firmy Microsoft na opisane w nim cechy, funkcje i możliwości produktów i usług, aktualny w momencie publikacji, który może ulec zmianie w dowolnym czasie bez uprzedniego powiadomienia użytkowników, b) służą jedynie dokonaniu przez użytkowników osobistej oceny i nie mogą być uważane za wiążącą ofertę lub zobowiązanie ze strony firmy Microsoft do zapewnienia jakichkolwiek produktów lub usług opisanych w niniejszym dokumencie; (c) stanowią tajemnicę handlową firmy Microsoft i nie mogą być ujawnione żadnej osobie trzeciej. Wszelkie zamówienia, które mogą wynikać z niniejszych informacji, są przedmiotem negocjacji i efektem realizacji ostatecznej umowy między klientem a wybranym przez niego autoryzowanym sprzedawcą firmy Microsoft, zawierającej stosowne warunki handlowe firmy Microsoft. Firma Microsoft nie gwarantuje dokładności prezentowanych informacji i nie ponosi żadnej odpowiedzialności wynikającej z zastosowania tych informacji przez użytkownika. FIRMA MICROSOFT NIE UDZIELA ŻADNYCH GWARANCJI, WYRAŻNYCH LUB DOROZUMIANYCH, W TYM DOKUMENCIE.

Zawarte w tym dokumencie opisy produktów innych firm, jeśli występują, są zamieszczone jedynie dla wygody użytkownika. Wszelkie takie odniesienia nie mogą być uważane za wsparcie ani pomoc techniczną ze strony firmy Microsoft. Firma Microsoft nie może zagwarantować ich dokładności, a produkty mogą się z czasem zmieniać. Ponadto, takie opisy są skrótem najważniejszych informacji, ułatwiającym zrozumienie, a nie rozbudowanym opracowaniem tematu. W celu uzyskania autorytatywnych opisów tych produktów należy zwrócić się do ich producentów.

Wszystkie znaki towarowe są własnością ich prawnych właścicieli.

©2014 Microsoft Corporation. Wszelkie prawa zastrzeżone.