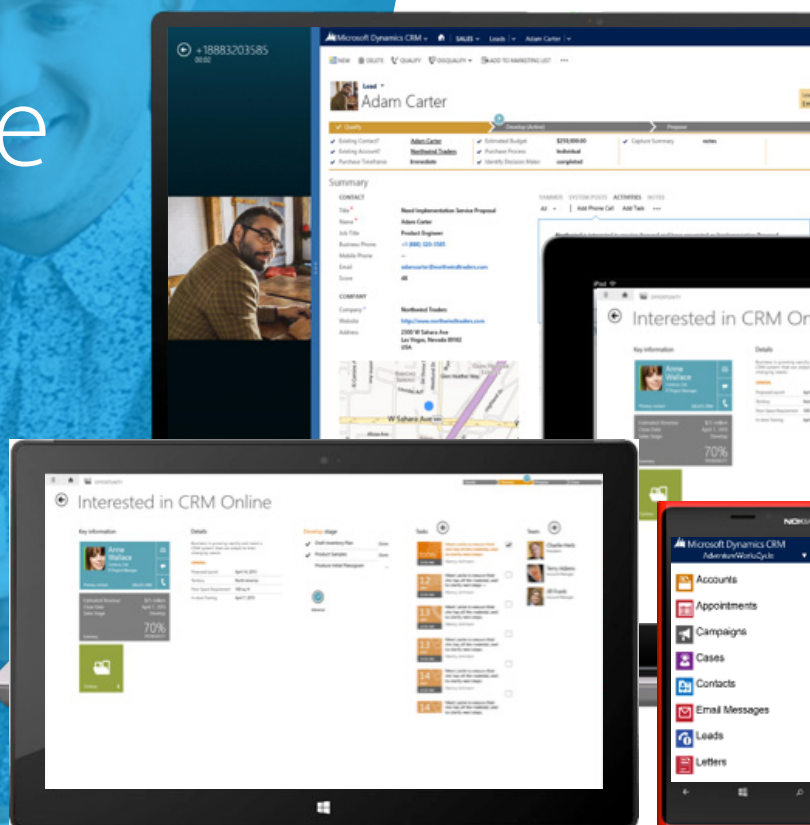


Microsoft Dynamics CRM Online

CRM og Office 365 går hånd i hånd

Den digitale handelsplads bliver mere og mere global samtidig med, at kunderne bliver mere og mere troløse.



Dynamics CRM Online på CSP i ALSO Cloud Market Place

Der skal købes én licens pr. bruger, der tilgår en Dynamics CRM service (minimum 5 pro seats). Der kan vælges mellem flere typer af brugerlicenser, hvilket gør det muligt at licensere brugerne baseret på behov. Din kunde kan frit blande og matche licenstyperne til forskellige medarbejdergrupper i virksomheden.

Licenstyperne er:

- ▶ Dynamics CRM Online Essential Licens, der giver brugere, som ikke nødvendigvis er forbundet til salgs- og marketingfunktioner, "letvægtsadgang" til CRM data.
- ▶ Dynamics CRM Online Basic Licens, der er designet til brugere med behov for grundlæggende CRM funktionalitet såsom kontaktdata samt lead- og sagsstyring. Denne licens-type henvender sig endvidere til brugere, der har brug for rapporterings- og analysefunktioner.
- ▶ Dynamics CRM Online Professional Licens til brugere, der har behov for fuld salgs-, service- og marketingfunktionalitet samt "end-to-end" kundefølgelse.

Den digitale handelsplads bliver mere og mere global samtidig med, at kunderne bliver mere og mere troløse. Det skal forstås på den måde, at på internettet kan alle handle overalt uden fysiske grænser, hvilket i sagens natur betyder, at kunderne præsenteres for et stadig større udbud af varer og services, og at konkurrencen om kundernes kroner som følge deraf også bliver større.

Derfor er det mere end nogensinde før vigtigt at kunne yde den bedst mulige service over for kunderne - og derfor også vigtigt at have adgang til effektive værktøjer, der kan hjælpe til med at udføre denne opgave i praksis.

God synergieffekt når 1 plus 1 bliver 3

For år tilbage var CRM et begreb, der var kendetegnet af store, komplekse og ofte også ganske dyre løsninger, som dermed i praksis kun henvendte sig til større virksomheder.

Men i dag kan CRM købes som Software as a Service hvilket gør det muligt for kunderne at komme i gang ikke blot hurtigt og enkelt, men også til en særdeles fornuftig pris. Samtidig er Microsoft Dynamics CRM Online den perfekte partner til Microsoft Office 365.

Begge platforme indgår i ALSO Cloud Market Place og Cloud Solution Provider program, hvilket betyder, at når du har solgt Office 365 til din kunde, er muligheden for mersalg i form af en Dynamics CRM Online løsning nærliggende. Tilsammen kan de nemlig give dine kunder en klar synergieffekt i form af et langt mere effektivt engagement i deres kunder.

Krævende forbrugere giver øget behov for CRM

Den kombinerede styrke ved CRM og de velkendte Microsoft Office værktøjer hjælper dine kunders medarbejdere til at opnå budgetmål på tværs af salg, marketing, sociale medier og kundepleje.

Og netop på en global handelsplads er det i dag lige så vigtigt for små som store virksomheder at have en professionel tilgang til kundepleje. Blandt andet fordi den globale handelsplads også gør slutkunden til en væsentlig mere krævende forbruger, der forventer tip-top service 24-7.

Det er muligt med Dynamics CRM Online, der er en cloudbaseret løsning, hvor lave startomkostninger og stor funktionalitet fra start går smukt op i en højere enhed. Der er således tale om en komplet Customer Relationship Management løsning, som gør det muligt for dine kunder at spore relationer og interaktioner, automatisere forretningsprocesser samt få værdifuld indsigt i egne kunder.

Samme brugerflade som Office 365

Det er naturligvis en stor fordel, at Dynamics CRM Online benytter samme brugerflade, som dine kunder allerede kender fra Office 365. Dernæst er det yderligere en fordel, at der er tale om en abonnementsbaseret cloudbaseret løsning, hvor der afregnes efter forbrug. Endelig er det en fuld suite, der giver virksomheder i alle størrelser adgang til de samme muligheder, som selv de største har adgang til, uden at det er nødvendigt at skulle forholde sig til en kostbar og kompliceret investering.

Dynamics CRM Online virker både på smartphones og tablets, og såvel Windows som Android og iOS er understøttet. Det gør det ikke kun muligt at arbejde effektivt - det gør det også muligt at arbejde overalt og altid have adgang til relevante kundeoplysninger og data.

Teknologi som konkurrencefordel

Som forhandler af Dynamics CRM Online kan du være med til at hjælpe dine kunder til større succes og bedre indtjeningspotentiale. Customer Relationship Management handler i bund og grund om at give virksomhederne 360 graders overblik over alle kundeforhold. Hvem har senest talt med kunden, hvad blev der talt om, hvad blev der solgt og måske endnu vigtigere, hvad blev ikke solgt.

Integrationen til værktøjerne i Office 365 gør det nemt for alle medarbejdere i virksomheden at benytte Dynamics CRM Online, hvilket er et vigtigt salgsargument. I en tid hvor små og mellemstore virksomheder slås om kunderne side om side med store virksomheder, er det nemlig afgørende at have sans for teknologien og gøre den til en konkurrencefordel.

Gode værktøjer til effektiv salgsoptimering

Desuden gør gode værktøjer det nemmere at fokusere på det egentlige salgs- og kundevedligeholdelsesarbejde i stedet for at skulle holde styr på en blanding af måske flere forskellige IT-systemer - samt ikke mindst måske også stakkevis af løse lapper og huskesedler. Som forhandler kan du altså være med til at give dine kunder ro i sindet - både i bestræbelserne på at nå de ønskede salgsmål og i bestræbelserne på at øge virksomhedens vækst og komme i kontakt med nye kunder med det ønskede kunde potentiale.

Hvad er fordelene for dig?

Kombinationen af Microsoft Office 365 og Microsoft Dynamics CRM Online giver dig som forhandler en unik mulighed for et mersalg til din eksisterende Office 365 kundebase. Den tætte integration af de to platforme kan blandt andet give dine kunder en unik synergieffekt i, der er med til at vækste deres forretning.

Fordelene ved CRM

Med Microsoft Dynamics CRM Online er det muligt at yde en bedre service over for sine kunder - lige som det bliver nemmere vinde nye kunder. Virksomheden får en komplet oversigt over kundernes historik og de problemer, de står over for i dag. Det bliver muligt at kommunikere med kunderne på nye måder og få større indsigt i deres behov og forventninger med de data, der registreres i Dynamics CRM Online.

Kontaktpersoner

Software & Cloud
Tlf. +45 43 55 92 22
e-mail: software.danmark@also.com

Vil du vide mere

► www.microsoft.dk/crm

