

PRODEJ A MARKETING

VÝHODY

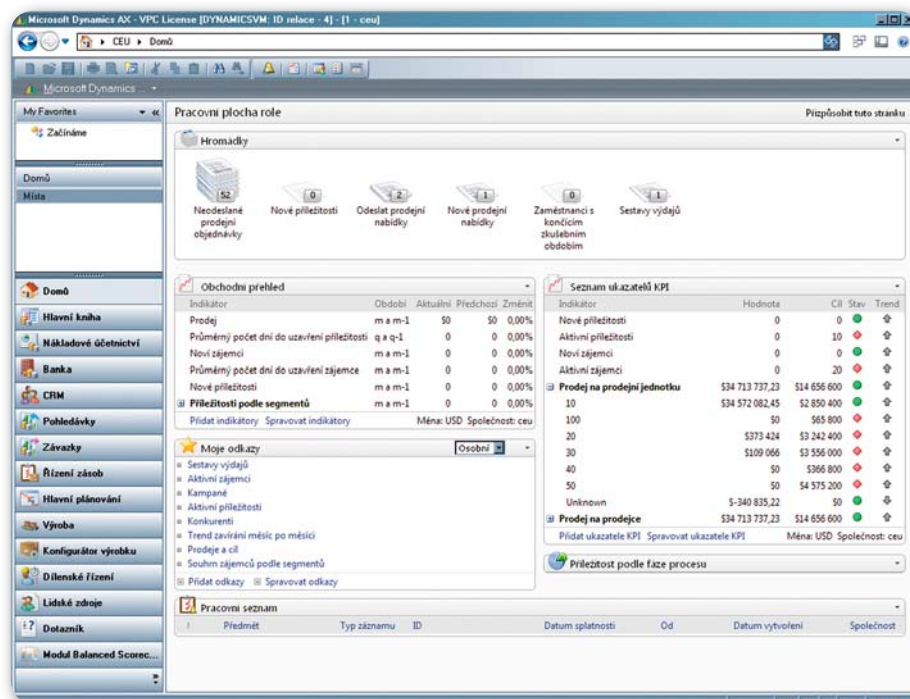
- **Lepší vztahy se zákazníky.**
Zobrazení informací o zákaznících a zájemcích v reálném čase umožňuje definovat vztahy, sledovat korespondenci a telefonické hovory a automaticky vytvářet aktivity. Můžete tak výhodně posílit své vztahy se zákazníky.
- **Zvýšení produktivity prodejních týmů.** Přístup k integrovaným prodejním informacím pomáhá identifikovat a využívat důležité obchodní příležitosti a hodnotit prodejní aktivity s ohledem na ziskovost u jednotlivých segmentů zákazníků. Efektivní správa prodejního řetězce vede ke zvýšenému procentu uzavřených zakázek.
- **Plánování efektivních kampaní.** Využití bohatých dat z aplikace ERP spolu s definovatelnými procesy zvyšujícími efektivitu pomáhá zjednodušovat plánování, realizaci a analýzu kampaní a snižovat náklady díky funkcím pro hodnocení úspěchu a ziskovosti jednotlivých kampaní.

- **Optimalizace prodeje společným řízením prodejních a marketingových aktivit.**
Kombinace prodejních a marketingových informací přináší lepší přehled o potřebách zákazníků, zdokonaluje vytváření a kvalifikaci poptávky a celkově zdokonaluje výkonnost prodeje.

Prodej a marketing v Microsoft Dynamics AX 2009

Modul Prodej a marketing řešení Microsoft Dynamics™ AX 2009 obsahuje integrované výkonné funkce pro správu zákazníků, prodeje a marketingu, které mohou vašim zaměstnancům pomoci při budování a posilování vztahů se zákazníky a přispět tak ke zvýšení prodeje.

Přehled o zákaznících a obchodních informacích pomáhá vám i vašim pracovníkům aktivně vytvářet vztahy a rychle poskytovat informované odpovědi na dotazy. Analýzou jednotlivých i konsolidovaných dat o všech obchodních kontaktech můžete vytvářet přesné cílové skupiny a získané informace pak použít na podporu promyšlených marketingových rozhodnutí, plánování efektivních kampaní a přípravy budoucích strategií.



Centrum role pro vedoucího prodeje

Specializovaná centra rolí pro prodej a marketing pomáhají uspořádat důležité úkoly, informace a nástroje. To má za následek vyšší efektivitu a snadnější organizaci práce. Vedoucí prodeje tak například mohou rychle vyhledat, vizualizovat a sledovat důležitá prodejní data, jako jsou zájemci, získané a ztracené zakázky, silná a slabá místa, příležitosti a hrozby. Informace mohou být prezentovány v přizpůsobených sestavách a vlastních zobrazeních typu scorecard. Centra rolí prodejních zástupců obsahují informace o průběhu prodeje, jako jsou nevyřízené prodejní nabídky, aktuální nabídky, aktivity a prognózy. Výstrahy pomáhají uživatelům nezapomenout na nic podstatného a odkazy na důvěrně známé kancelářské nástroje, jako jsou aplikace Microsoft® Office Outlook® a Microsoft Office Excel®, pomáhají zvyšovat jejich produktivitu.

Přehled vlastností

BUSINESS ESSENTIALS	Jednotná komunikace	<ul style="list-style-type: none"> Informace o přítomnosti umožňují snadnou spolupráci s kolegy – přímo v prostředí Microsoft Dynamics AX můžete odesílat e-maily, psát rychlé zprávy nebo uskutečňovat telefonické hovory.
	Globální adresář	<ul style="list-style-type: none"> Jednodušší správa vztahů díky možnostem definování a zobrazování vztahů mezi zákazníky, zájemci, dodavateli, zaměstnanci, konkurenty a interními organizacemi, to vše z jednoho místa.
ADVANCED MANAGEMENT	Centra rolí	<ul style="list-style-type: none"> Vedoucí marketingu. Vedoucí prodeje. Hlavní prodejní zástupce. Samostatný prodejní zástupce. Správce obchodních vztahů. Vedoucí marketingu. Pracovník marketingu.
	Správa zájemců	<ul style="list-style-type: none"> Snadná správa zájemců, vytváření jedinečných procesů kvalifikace zájemců, přeměna zájemců v obchodní příležitosti. Úspora času a nákladů spojených s usilováním o neodpovídající zakázky, vytváření příležitostí pro uzavírání více zakázek.
	Správa příležitostí	<ul style="list-style-type: none"> Rozšíření příležitostí návrhem jedinečných prodejních procesů, vytvářením nabídek a správou prodejního řetězce.
	Hierarchické šablony procesů	<ul style="list-style-type: none"> Vytváření opakovaně použitelných kvalifikací zájemců, prodejů a procesů kampaní. Zvýšení procenta uzavřených zakázek, správa dat řetězce, zvýšení návratnosti investic do marketingu.
	Data CRM v prostředí webu	<ul style="list-style-type: none"> Rychlý přístup k základním funkcím s použitím modulu Podnikový portál řešení Microsoft Dynamics AX.
	Integrace s aplikací Microsoft Virtual Earth *	<ul style="list-style-type: none"> Rychlé hledání míst a vytváření základny zákazníků s aplikací Microsoft Virtual Earth™.
	Řízení prodeje	<ul style="list-style-type: none"> Sledování a řízení prodeje a hodnocení příjmů ve srovnání s prodejními cíli v reálném čase. Zobrazení grafů a sestav z prodejních aktivit; analýza a vytváření sestav prodeje, nabídek a dalších aktivit; sledování aktivit a výkonnosti pracovníků prodeje.
	Automatizace prodeje	<ul style="list-style-type: none"> Hodnocení aktivit zaměřených na zákazníky s ohledem na ziskovost, prognózy a plánování budoucích příjmů
	Automatizace marketingu	<ul style="list-style-type: none"> Vytváření marketingových kampaní pro libovolně definované skupiny stávajících i potenciálních zákazníků. Rychlé propojování kampaní, dotazníků, projektů a ohlasů z webu. Automatické vytváření následných aktivit, synchronizace s aplikací Outlook pro potřeby snadného sledování a připomínek. Sledování návratnosti investic propojováním kampaní s konkrétními projekty. Realizace kampaní s použitím e-mailu, Internetu, faxu, pošty nebo seznamu volání.
	Telemarketing a telefonický prodej	<ul style="list-style-type: none"> Automatické mapování denních aktivit a příjem automaticky vytvářených seznamů volání. Nastavení telefonů pro automatické vytáčení a záznam podrobností hovoru. Vytváření a spouštění vlastních skriptů volání na základě funkcí dotazníku. Analýza a využití výsledků volání pro zdokonalení komunikace se zákazníky.

* K dispozici jsou různé licenční a cenové možnosti podle požadavků vašeho podniku.

Funkce jsou uspořádány podle licenční varianty Business Ready Licensing. Skutečné varianty se v době licencování mohou lišit.

Další informace o modulu Prodej a marketing řešení Microsoft Dynamics AX naleznete na adrese www.microsoft.com/dynamics/ax, www.microsoft.com/cze/dynamics/ax

Tento dokument je určen pouze k informačním účelům.

SPOLEČNOST MICROSOFT NEPOSKYTUJE ŽÁDNÉ VYJÁDRĚNÍ, NEVYJÁDRĚNÍ ANI STATUTÁRNÍ ZÁRUKY OHLEDNĚ INFORMACÍ V TOMTO DOKUMENTU. 10/2008