

Microsoft Dynamics 365

FOR CUSTOMER INSIGHTS

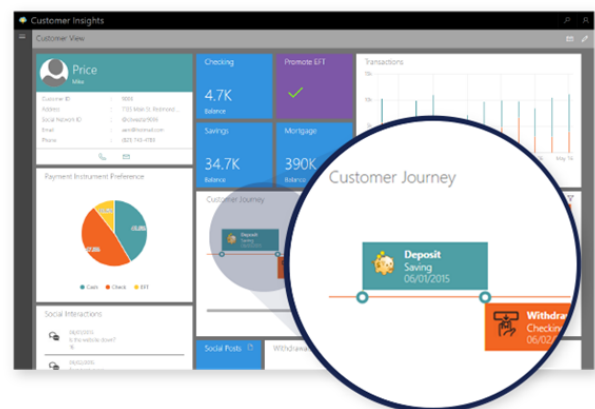
 Microsoft | Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 for Customer Insights transformeert uw klantgegevens naar intelligente inzichten waarop u vervolgens gerichte acties kunt ondernemen. Dynamics 365 for Customer Service helpt u de productiviteit van uw medewerkers te verhogen. Krijg marketing, sales en service teams op één lijn met één centraal dashboard en verbeter de samenwerking en consistentie. Verkrijg meer kennis over uw klanten en begrijp hen beter. Geef uw medewerkers gemakkelijke toegang tot intelligente voorspellende inzichten in hoe ze specifieke klanten het beste kunnen bedienen en lever meer persoonlijke ervaringen voor meer tevredenheid.



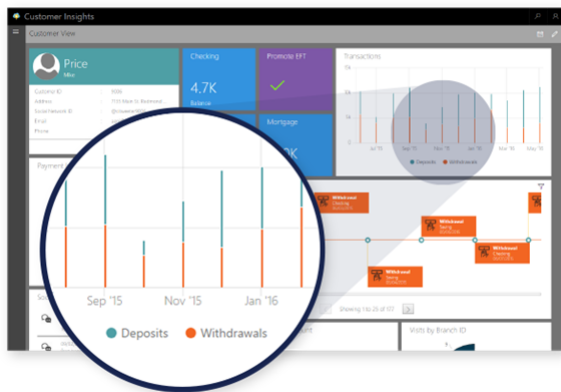
Verkrijg klantinzichten

Verbind verschillende datasilo's met elkaar voor een eenduidig beeld van uw klanten. Verzamel alle klantinfo en gegevens rondom interacties op een centrale plek. Stel iedere medewerker in staat om voorspellend inzicht te realiseren zonder dat hier een team van datawetenschappers aan te pas hoeft te komen. De verkregen inzichten kunnen door uw medewerkers embed worden in de apps van hun keuze.



Creëer visualisaties

Creëer rijke visualisaties die alle informatie rondom uw klanten en hun klantreis illustreren in een centraal dashboard. Het is niet nodig om door talloze aparte datasilo's te zoeken. Met Microsoft Dynamics 365 for Customer Insights stelt u iedere medewerker in staat om gegevens gemakkelijk visueel inzichtelijk te maken.



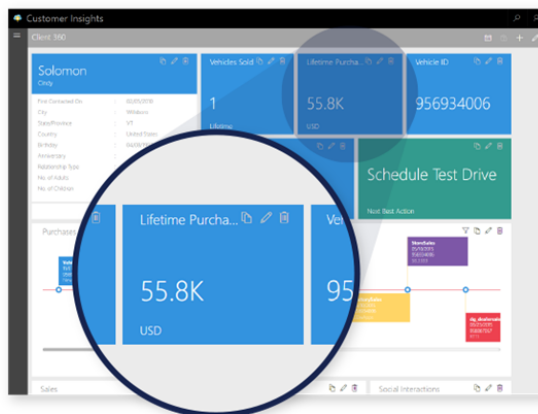
Bind klanten

Analyseer de demografie, aankoop- en interactiehistorie van uw klanten om hen vervolgens gefinetuneerde aanbiedingen te doen. Zet relevante content in op basis van klantintelligentie en ingebouwde voorspellende analytics. Maak optimaal gebruik van uw marketingresources door de juiste klant opportuniteiten te identificeren en daar persoonlijk op in te spelen.



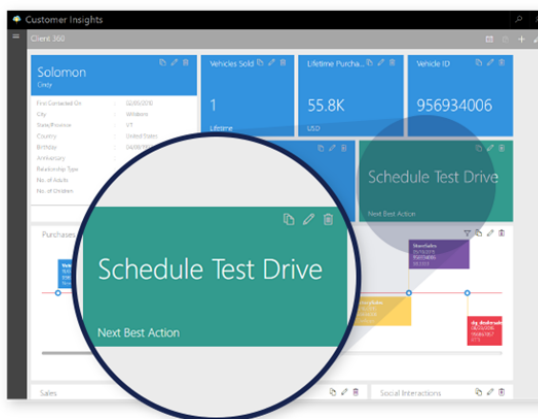
Monitor relaties

Versterk uw klantrelaties door alle interacties te tracken en daarmee snel wensen, behoeften en eventuele pijnpunten te kunnen identificeren. Vervolgens kunt u hier effectief resources op inzetten. Stuur op al uw KPI's per individuele klant met deze real-time inzichten.



Intelligente targeting

Identificeer verborgen opportuniteiten en zet uw marketingresources optimaal in om tegemoet te komen aan de behoeften en interesses van de klant. Cross-sell en upsell met behulp van aanbevelingen uit voorspellende analyses. Zorg voor gepersonaliseerde ervaringen die direct de klanttevredenheid verhogen.



Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branchekennis. Prodware is actief in veertien landen voor 19.000 actieve klanten. Met 1.275 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel) grote organisaties in Europa.

Prodware, opgericht in 1989, is genoteerd aan de NYSE Euronext Parijs en maakt onderdeel uit van de Gaia Index. Met een omzet van 180 miljoen euro en een robuuste nettowinst is Prodware een financieel gezonde onderneming en een stabiele partner voor haar klanten.

