

# Microsoft Dynamics 365

## FOR SALES

 Microsoft | Dynamics 365

De CRM app Microsoft Dynamics 365 for Sales is flexibel in gebruik op zowel mobiel, laptop als tablet en biedt een herkenbare interface voor verkopers. De oplossing is geïntegreerd met Outlook en alle andere Microsoft Office producten. In slechts 10 dagen kunnen wij Dynamics 365 for Sales met onze Fast Sales aanpak al voor u inrichten. In een workshop met uw commerciële mensen bepalen wij de benodigde velden en waarden in het CRM. Deze worden vervolgens ingericht en ingesteld, waarna we al uw klantgegevens in de omgeving laden en trainingen verzorgen zodat het CRM optimaal gebruikt wordt. Ontdek in deze factsheet wat Microsoft Dynamics 365 for Sales voor u kan betekenen.

Klantgegevens centraal

Professioneel verkoopproces

Focus op winstgevend klanten

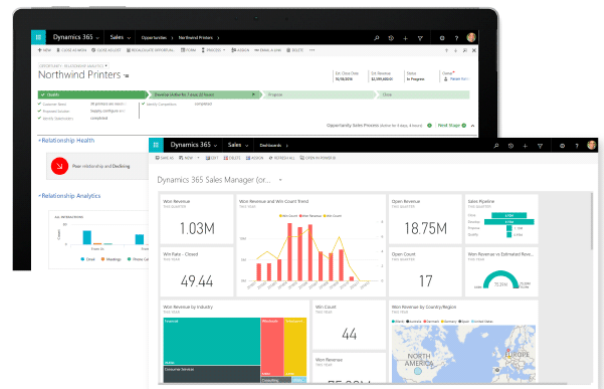
Betere klantenservice

Opbouwen en delen van kennis

Geen kansen meer laten liggen

### Bewaar al uw klantgegevens op een centrale plek

Verkoop meer en sneller met Microsoft Dynamics 365 for Sales. Bij elke deal wordt gebruik gemaakt van de ingebouwde intelligentie in Dynamics 365. Hierdoor kunt u klantbehoeften voorspellen en via persoonlijke aandacht relaties opbouwen die zorgen voor meer omzet en klanttevredenheid. Ingebouwde processen begeleiden u van de ene fase van het verkoopproces naar de volgende en bieden u bruikbare inzichten zodat u meer deals zult sluiten.

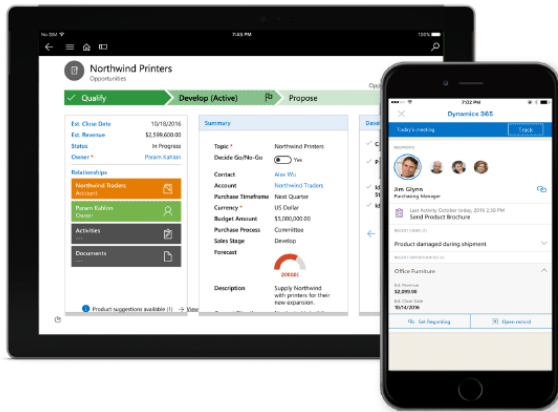


### Professionaliseer uw verkoopproces

Met gebruiksvriendelijke dashboards kunt u slimme doelen stellen en resultaten monitoren. Telkens wanneer u zich aanmeldt bij het systeem, ziet u een dashboard dat eenvoudig te lezen grafieken en diagrammen bevat waarmee u kunt zien hoe u en uw team met KPI's omgaan. De ingebouwde Help-functie laat u de werkzaamheden van uw team afstemmen op best-practices. Dashboards zijn op team-, bedrijfs- en persoonlijk niveau te gebruiken. Standaard in CRM of volledig geïntegreerd met Power BI.

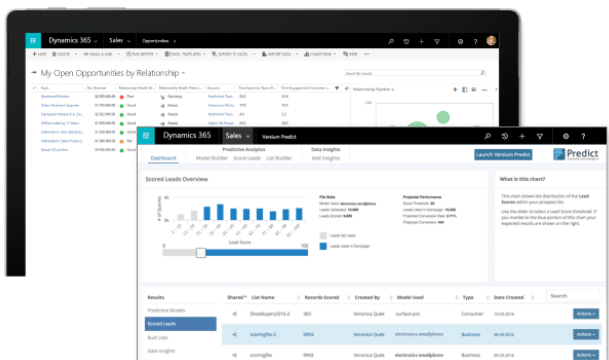
## Focus op winstgevende klanten

Dynamics 365 for Sales helpt u in te zoomen op de juiste (potentiële) klanten, contactpersonen en verkoopkanalen en biedt u de juiste mogelijkheden om gezonde, strategische beslissingen te maken. Geef uw verkopers de beschikking over voorspellende analyses, Business Intelligence tools en geautomatiseerde lead scoring voor meer omzet en minder verkoopkosten. Weet welke verkoopkansen de meeste scoringskans hebben en zorg dat er geen kansen worden verwaarloosd.



## Lever een betere service aan uw klanten

Het verkoopproces in Microsoft Dynamics 365 kan u helpen meer te verkopen en hogere klanttevredenheid te bereiken. Realiseer consistent en persoonlijker contact door het verkoopproces te volgen door elke fase: van het ontdekken van een potentiële klant tot het afsluiten van de verkoop. U krijgt ook een completere geschiedenis, die u later kunt raadplegen als u in de toekomst weer met uw klant wilt werken of als uw klant ondersteuning nodig heeft.

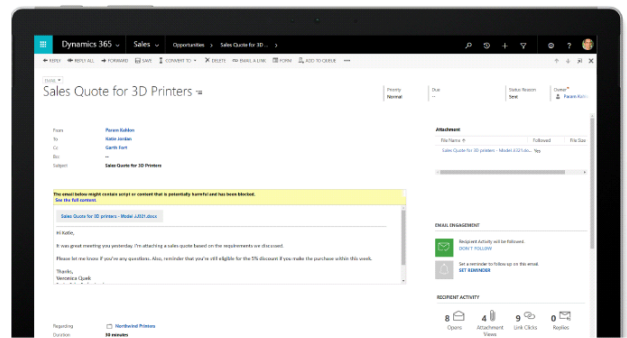


*Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branche kennis. Prodware is actief in veertien landen voor 19.000 actieve klanten. Met 1.275 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel) grote organisaties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

## Bouw kennis op over de behoeften van uw klanten

Maak gebruik van de kennis en wijsheid die in uw team aanwezig is met de gedeelde vergadernotities in OneNote en aanpasbare verkoopdocumenten en bezoekverslagen die real-time kunnen worden gemaakt en bewerkt. Microsoft Social Engagement scant sociale netwerken zoals LinkedIn, Facebook en Twitter om u te helpen bijhouden wat mensen zeggen over uw producten of uw merk. De gegevens worden vervolgens geanalyseerd en aan u getoond in handige grafieken en diagrammen die u kunt toevoegen aan account of andere type records. Deze visuele elementen helpen u nieuwe trends te vinden in opmerkingen van mensen, te antwoorden op serviceproblemen voordat ze escaleren, marketingcampagnes bij te houden, informatie te krijgen over uw concurrenten, enzovoorts.



## Laat geen offertes of opportuniteiten meer liggen

Blijf met de real-time activiteiten feed op de hoogte van onder andere klantnieuws, het verloop van het verkoopproces, verkopen met hoge omloopsnelheid en marketingcampagnes in uw organisatie. Help uw verkopers om de juiste leads, contacten en kansen te volgen zodat uw pijplijn verder wordt uitgebouwd. Dynamics 365 for Sales biedt sociale inzichten, actuele bedrijfsinformatie en een geïntegreerde verkoopproces. Zo weten uw verkopers wanneer en hoe ze contact moeten leggen en laat u geen offerte of opportunity's meer liggen. Nieuwe features als e-mail engagement zijn voorhanden. Hiermee weet u wanneer een prospect of klant uw e-mails leest en houdt u optimaal grip op de kwaliteiten van uw contactmanagement.

Customer engagement is enorm belangrijk in het salesproces en Microsoft Dynamics 365 for Sales en het CRM-team van Prodware kunnen u hierbij ondersteunen.

