

Impresionați-vă clienții



În prezent, atragerea clienților necesită comunicare permanentă. Înțelegerea necesităților clienților și interacțiunea cu aceștia într-un mod relevant și constant bazat pe cunoștințe, vă permite să vă diferențiați de concurență și să creați relații care să dureze.

Ce vă puteți imagina pentru firma dumneavoastră?



▶ Putem identifica ușor clienții corespunzători

▶ Vânzările noastre au crescut semnificativ în ultimul an

▶ Avem o legătură personală cu fiecare dintre clienții noștri

▶ Materialele noastre de vânzări și marketing se fac remarcate

Interacțiunea cu clienții

Firmele de succes din prezent se axează pe clienți și se concentrează asupra unor angajamente profunde, relevante și de durată în orice etapă a ciclului de vânzări. Tehnologia joacă un rol esențial în acest proces. Instrumentele BI și de vânzări corespunzătoare oferă o privire detaliată asupra clientului, lucru care vă ajută să furnizați servicii mai bune clienților existenți și să obțineți clienți noi. Astfel de soluții ajută, de asemenea, la uniformizarea proceselor de afaceri, astfel încât echipa dumneavoastră să poată petrece mai mult timp cu clienții.

Fidelizați-vă clienții cu servicii peste așteptări

Microsoft oferă un set de instrumente familiare, conectate, pentru a obține informații despre clienți, contracte și relații profitabile și de succes. De la înțelegerea necesităților și preferințelor clienților, la interacțiunea în moduri relevante cu aceștia și elaborarea unor materiale de vânzări și prezentări care să-i uimească – aveți tot ce vă trebuie pentru a comunica cu clienții și pentru a crea relații pe termen lung.

Cum să vă fidelizați cu clienții

1

Obțineți o imagine completă, unitară a clienților

Asigurați-vă că vă cunoașteți clienții cu accesul rapid la toate informațiile despre clienți, inclusiv preferințele acestora, istoricul achizițiilor și oportunitățile viitoare, în Microsoft Dynamics CRM Online. Obțineți și mai multe informații combinând în mod simplu informațiile despre clienți cu date din alte surse, cum ar fi Excel și SQL Server, utilizând Microsoft Power BI.

2

Identificați ușor clienții corespunzători

Găsiți și acționați cu ușurință asupra celor mai promițătoare și profitabile oportunități, utilizând vizualizări și tablouri de bord interactive, predefinite în Microsoft Power BI și Microsoft Dynamics CRM Online.

3

Îmbunătățiți eficiența astfel încât să puteți petrece mai mult timp cu clienții

Uniformizați procesele de afaceri și automatizați activitățile repetitive utilizând Microsoft Dynamics CRM Online, astfel încât echipa dumneavoastră să aibă mai mult timp pentru clienți. Comunicați cu echipele virtuale pentru a discuta despre oportunitățile de vânzări, de oriunde, în timp real, cu Skype for Business și Yammer, integrate în Microsoft Dynamics CRM Online.

4

Lăsați o impresie bună și construiți relații de durată

Creați rapid materiale de vânzări de calitate excepțională utilizând Office 365. Scalați instantaneu site-ul web în cazul suprasolicitării pentru a asigura o experiență uniformă și constantă a clientului prin Microsoft Azure. Utilizați o gamă largă de aplicații de afaceri, care funcționează uniform pe dispozitivele Windows 10 Pro – inclusiv Microsoft Dynamics CRM Online, PayPal și DocuSign – pentru a crea și menține relațiile cu clienții.

„CRM Online ne-a permis să ne concentrăm asupra clienților, să mulțumim angajații și să ne îmbunătățim afacerea.”

Ken Kelly, Președinte, Kelly Roofing

Accesați
microsoft.ro/dynamics
sau contactați-ne la
0747 015 542
pentru a afla mai multe
despre ultimele soluții.

Dynamics CRM Online

Microsoft Azure

 Windows 10

 Power BI

 Office 365