



Microsoft

| Dynamics 365



CRM – SALES FORCE AUTOMATION

**SISTEMA INTEGRATO
PER L'OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI DI VENDITA E DELLA
GESTIONE DELLE OPPORTUNITÀ**



Microsoft

Dynamics 365

Una Soluzione basata su Dynamics 365, integrata con sistemi utili alla gestione del Processo di Vendita dotata di:

Per **Sales Force Automation (SFA)** si intende l'automazione della forza vendita mediante Dynamics 365 a supporto di un ambiente commerciale.

Le **applicazioni di SFA** supportano l'automazione delle attività di vendita, i processi e le responsabilità amministrative per i professionisti delle vendite delle **organizzazioni B2B**. Funzionalità di base comprendono **account, contatti e gestione delle opportunità, tracciabilità dell'intero processo di sviluppo della vendita, a partire dal Lead** (primo contatto con un potenziale cliente) fino all'emissione di un'offerta.



- Più canali per le interazioni del cliente
- Utilizzo dei dati di vendita per creare interazioni più efficaci: permette di trovare e combinare i dati provenienti da fonti interne ed esterne con strumenti familiari. Acquisisci le informazioni sul cliente e le sue interazioni e condividile con i team di vendita e assistenza.





CRM-SALES FORCE AUTOMATION

Aiuta i tuoi team a stabilire le priorità dei lead e a portare a termine le opportunità in modo più efficace.

OBIETTIVO:



Performare il livello di comunicazione interno ed esterno



Analizzare con soluzioni comprensive di CRM integrato con i servizi informatici a disposizione della struttura aziendale



Gestione del contact center quale punto di contatto integrato, con cui i clienti e l'azienda possono dialogare e richiedere informazioni riguardanti tutte le tematiche e problematiche relative al servizio offerto (ottenendo risposte rapide, puntuali e registrate)



Facilita di collaborazione.

Dynamics 365 ti permette di:

- Consentire agli agenti di vendita di lavorare in modo efficiente attraverso gruppi, zone geografiche e team di lavoro.
- Creare automaticamente spazi di lavoro condivisi che permettano ai team di modificare le proposte in tempo reale.
- Garantire un'esperienza di vendita e assistenza guidata con procedure consigliate.
- Ottenere risultati positivi, garantire la coerenza e adeguarsi rapidamente quando sono necessari i cambiamenti.
- Portare a termine il lavoro più velocemente, semplificando la collaborazione.
- Visualizzare all'istante lo stato online dei colleghi per organizzare rapidamente riunioni o parteciparvi.
- Accedere al team per assistenza su proposte di vendita e richieste dei clienti.

