

# MICROSOFT DYNAMICS 365

## SALES

SALES

### Unterstützung für Ihren digitalen Vertrieb

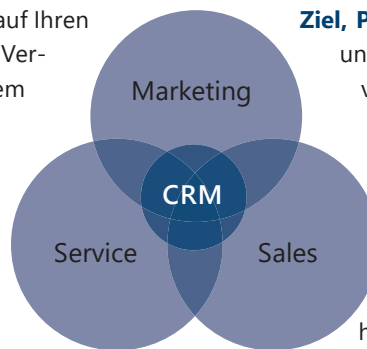
**Firmen-Cockpit** – Haben Sie einen 360°-Blick auf Ihren Kunden, indem Sie alle Kontakte, Aktivitäten, Verkaufschancen und vieles mehr direkt auf einem Blick haben.

**Überwachung der Vertriebsprozesse** – Folgen Sie Ihrem Kunden durch den gesamten Verkaufsprozess und wissen Sie immer über den aktuellen Status Bescheid.

**Produktkatalog und Preislisten** – Erfassen Sie all Ihre Produkte, deren Hierarchien und erstellen Sie hierdurch Kunden- oder Regionen spezifische Preislisten.

Firmen-Cockpit	Überwachung der Vertriebsprozesse	Produktkatalog & Preislisten
Sales Playbooks	Ziel, Planung & Prognosen	Mitbewerber Erfassung
Gesprächsberichte	Potenzialanalyse	Integration

**Sales Playbooks** – Geben Sie Ihren Mitarbeitern Anleitungen an die Hand, wie in bestimmten Situationen verfahren werden soll, z.B. beim Wechsel eines Ansprechpartners beim Kunden oder Ähnlichem.



**Ziel, Planung und Prognosen** – Hinterlegen Sie Ziele und Prognosen im System, um diese besser nachverfolgen und erreichen zu können, diese können bis auf Mitarbeiter oder Tagesansicht heruntergebrochen werden.

**Mitbewerber Erfassung** – Verfolgen Sie Ihre Mitbewerber, indem Sie diese während des Verkaufsprozesses mit erfassen und finden Sie heraus gegenüber wem sie sich durchsetzen können oder in welchen Punkten Sie noch Verbesserungspotenzial haben.

**Besuchsberichte** – Helfen Sie Ihren Außendienstlern Ihre Besuchsberichte sauber und einheitlich zu erfassen, um die Zusammenarbeit und den Austausch zu vereinfachen.

**Potenzialanalyse** – Berechnen Sie die Potenziale (mögliche Verkaufsvolumen) Ihrer Kunden, damit Sie Ihre Verkäufe steigern können.

**Integration** – Binden Sie zur individuellen Weiterbearbeitung und Auswertung Ihrer Daten die Power Platform an oder nutzen Sie die gemeinsame Datenstruktur Ihrer Dynamics-Anwendungen, um auch die Potenziale im Marketing und Service Bereich zu heben. Zudem können Sie mithilfe von Microsoft 365 die Daten aus Ihrer Sales Anwendung direkt in Word, Excel oder Outlook weiterverarbeiten.

Wünschen Sie weitere Informationen nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf.



#### Christian Feldmann

Berater für Digitale Transformation & Business Development

Tel.: +49 251 7000-3802

Fax: +49 251 7000-3910

christian.feldmann@gws.ms