



Die Top 5 Erfolgsfaktoren für den digitalen Vertrieb

Jetzt durchstarten mit Digital Sales!



Mehr Erfolg durch intelligente Sales-Technologien

Sie möchten Ihren Vertrieb stärken und mehr Umsatz generieren? Ganz neue, intelligente Sales-Technologien helfen Ihnen dabei. Und nicht nur das, denn damit arbeiten Sie und Ihr Team integriert, deutlich effizienter und absolut zielgerichtet. Bieten Sie Ihrem Sales-Team die Möglichkeit, noch erfolgreicher zu arbeiten – mit einer Anwendung für alles!

Jeder für Ihren Vertrieb wichtige Aspekt wird mit Dynamics 365 Sales abgedeckt, ganz ohne von einer zur anderen Anwendung springen zu müssen. Mit Dynamics 365 Sales können Sie Daten übergreifend nutzen, Prozesse automatisieren und Ihr Team auf Basis aktuellster Zahlen steuern – alles vollständig integriert mit der gesamten Microsoft-Infrastruktur sowie vielen weiteren Applikationen.

Nutzen Sie alle Chancen!

Halten Sie mit den Bedürfnissen der Kunden von heute sowie Marktveränderungen Schritt: Stellen Sie Ihren Vertrieb digital neu auf! Die umfangreichen Module und Funktionen von Microsoft Dynamics 365 Sales machen es einfach.



Das Wichtigste zuerst!

Ganz klar: Es gibt Faktoren, die besonders im Vertrieb entscheidend sind. Am erfolgreichsten ist Ihr Sales-Team dann, wenn alle hocheffizient und gleichzeitig absolut kundenorientiert arbeiten, am wirkungsvollsten kommunizieren und immer auf dem neuesten Stand sind.

Wie erreichen Sie jetzt diese Ziele? Am besten mit Microsoft Dynamics 365 Sales – einer intelligenten Lösung, die mehr bietet, alle Bereiche abdeckt und Ihnen die Top 5 Erfolgsfaktoren für Ihren digitalen Vertrieb bereitstellt.

Digital Sales:

Die Top 5 Erfolgsfaktoren

Erfolgsfaktor 1: Integration

Alles unter einem Dach: Mit Microsoft Dynamics 365 Sales werden nicht nur alle Informationen zu jedem einzelnen Ihrer Kunden aus allen Quellen an einer Stelle zusammengeführt, sondern auch alle Anwendungen. Denn diese Lösung arbeitet neben der bereits in Ihrem Unternehmen vorhandenen Microsoft-Infrastruktur auch mit anderen Enterprise-Applikationen integriert zusammen, z. B. SAP, Adobe etc. Die Kombination mit Microsoft Power Platform ermöglicht Ihnen außerdem, die Produktivität und Effizienz Ihrer Prozesse

weiter zu steigern. Denn mit dieser integrierten Anwendungsplattform können Sie eigene Analysen, Prozesse und Workflows erstellen – ganz ohne Programmierkenntnisse.

Ersparen Sie sich ab sofort die zeitraubende Suche nach validen Informationen aus den verschiedensten Quellen. Erleben Sie, wie wirklich integriertes Arbeiten Ihren Alltag in jeder Hinsicht erleichtern und Ihren Vertriebserfolg maximieren kann!

Communication is Key!

Erfolgsfaktor 2: Kommunikation

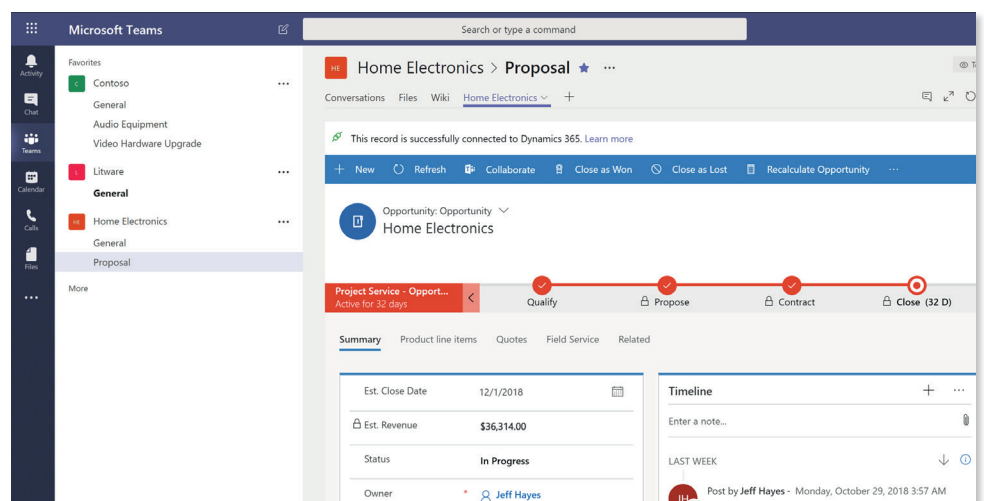
Die richtige Kommunikation zum passenden Zeitpunkt ist im Vertrieb ein Schlüssel zum Erfolg! Mit Microsoft Dynamics 365 Sales optimieren Sie Ihre gesamte Kommunikation. Direkt aus der Anwendung heraus können die Nutzer Calls über Microsoft Teams generieren, auf Wunsch Gespräche aufnehmen, transkribieren und diese sofort auswerten. Alle Absprachen, Informationen und weitere Aspekte können direkt festgehalten und gespeichert werden, damit jeder stets mit den neuesten Daten arbeiten kann. Und noch mehr, denn mit dem Marketing-Modul von Dynamics 365 können Sie auch maßgeschneiderte E-Mails erstellen, Social Selling mit LinkedIn nutzen und komplette, kundenorientierte Kampagnen schnellstens realisieren.

Das Ergebnis: Mehr Kundenbindung, höhere Kundentreue und damit letztlich mehr Umsatz.



Der direkte Draht zum Kunden

Teams-Integration für Calls
und Video Conferencing





Gemeinsam mehr erreichen

Erfolgsfaktor 3: Echtes Teamwork

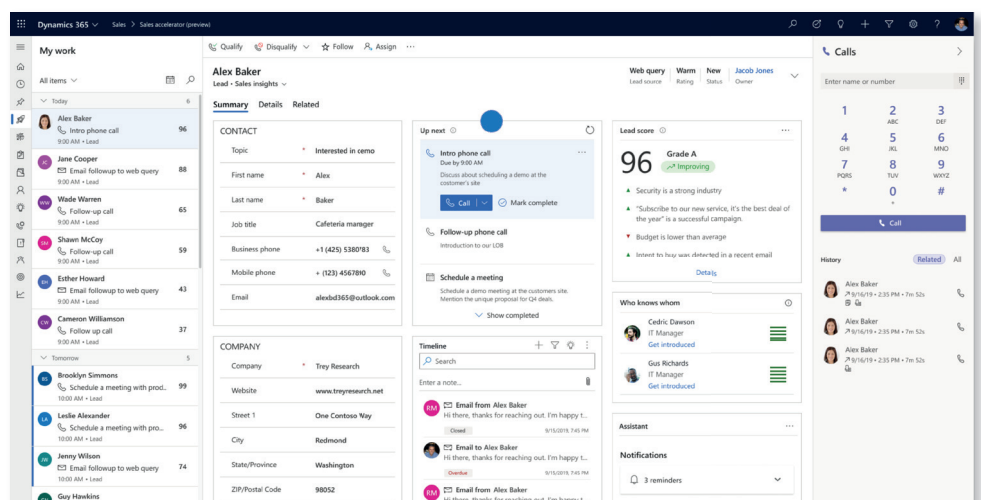
Der Erfolg eines Teams hängt von vielem ab – und maßgeblich davon, dass alle mit den neuesten Daten arbeiten und wissen, was jetzt wichtig ist. Das ist mit Dynamics 365 Sales ganz einfach: Jedem Anwender wird eine gut sortierte, nach Prioritäten geordnete Worklist auf dem Bildschirm präsentiert. Wenn die Anwendung geöffnet wird, erscheint die individualisierte Worklist sofort und liefert alle Daten und Informationen – direkt aus der Cloud und damit mobil an jedem Ort nutzbar.

Statt erst mühsam E-Mails öffnen und sichten zu müssen, um auf dem neuesten Stand zu sein, öffnet Ihr Team bei Arbeitsbeginn einfach die Anwendung. Und schon sieht jeder Nutzer auf seiner persönlichen Worklist, was als Nächstes zu tun ist.

Gleichzeitig haben Sie als Vertriebsleiter durch Auswertungen, wichtige KPIs und weitere Analysen immer das Gesamtbild im Blick. Und Ihr Team kann jeden Tag direkt durchstarten und profitiert dabei von maximalem Komfort sowie einer ganz neuen Qualität der Zusammenarbeit.

Der Schnellstart für jeden Arbeitstag

Persönliche Worklist für jeden Mitarbeiter



Mehr Zeit für das Wesentliche

Erfolgsfaktor 4: Automatisierung und Prozessoptimierung

Automatisieren Sie zahlreiche Prozesse in der gesamten Vertriebspipeline, nutzen Sie Analysen zur Entwicklung von Zukunftsperspektiven und steuern Sie Ihr Team! Alle Phasen, die man in einem Sales-Prozess durchläuft, können mit Dynamics 365 Sales in Schritte unterteilt und sinnvoll angeordnet werden – ein optimaler Business Process Flow ist das Ergebnis.

Ihr Reporting wird schnell auf den Punkt gebracht, und intelligente Module treiben Ihren Vertrieb ganz gezielt voran. Ein weiteres großes

Plus: Die vollständige Office-Integration sorgt für einen nahtlosen Prozessablauf und die intuitive Benutzeroberfläche macht das Onboarding neuer Mitarbeiter deutlich einfacher.

Sie wollen mehr? Kein Problem! Dynamics 365 Sales kann z. B. mit Power BI erweitert werden. Mit Microsoft Dynamics 365 Sales haben Sie alles im Blick und können sich auf das Wesentliche konzentrieren: **Ihre Kunden!**



Der wirkungsvollste Punkt

Erfolgsfaktor 5: Neue Möglichkeiten

Wie setzen Sie genau dort an, wo jetzt der Bedarf Ihrer Kunden liegt? Diese Frage beschäftigt jeden Vertriebsleiter. Die Antwort ist ganz einfach: Dynamics 365 Sales zeigt Ihnen den wirkungsvollsten Punkt! Mit dem integrierten Sales Accelerator erkennen Sie den Bedarf jedes Kunden. Alle Daten und Informationen aus allen Quellen werden in Erkenntnisse umgesetzt, unterstützt durch Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen. Jetzt haben Sie den aktuellen Status Ihres Sales-Teams und Ihrer Kunden stets im Blick – eben alles, was Sie als Vertriebsleiter schon immer wissen wollten.

Mit Digital Sales bringen Sie Ihr Unternehmen in die Zukunft

Microsoft Dynamics 365 Sales stellt Ihnen ein komplettes Ökosystem bereit, dass nicht nur Technologien und Anwendungen integriert, sondern auch Ihre Abläufe. In dieser cloud-basierten, mobil nutzbaren Anwendung wird der gesamte Vertriebsprozess abgebildet – vom ersten Kontakt über die Bestellung bis hin zur Planung und zum modernen Pipeline- und Forecast-Management. Dadurch können Sie Ihre Arbeit ab sofort auf die vielversprechendsten Aktivitäten und Kunden fokussieren.





Ohne Umwege zum Erfolg!

Wir möchten, dass Sie Ihre Vertriebsziele erreichen – und das so schnell wie möglich. Deshalb gehen wir methodisch vor und beschleunigen so das Go-Live Ihrer neuen Anwendung.

Dabei sind wir Ihr Ansprechpartner für alle Fragen: Ihr festes AlfaPeople-Team begleitet Sie bei jedem Schritt und sorgt dafür, dass Sie in kürzester Zeit von Microsoft Dynamics 365 Sales profitieren!

Sie sind international aufgestellt? Wir auch! Das bedeutet, dass wir Ihr Microsoft Dynamics 365 Sales-Projekt länderübergreifend verwirklichen können – mit der ganzen Kompetenz und dem Know-how, das wir als einer der globalen Top 5 Microsoft Dynamics 365-Partner bieten.

Starten Sie durch!

Nutzen Sie jetzt alle Chancen und stellen Sie Ihren Vertrieb mit Microsoft Dynamics 365 Sales und AlfaPeople digital neu auf. Und das auf dem kosten- und zeitsparendsten Weg, denn wir ermöglichen Ihnen eine schnelle, kosteneffiziente Implementierung.

Machen Sie mit Digital Sales den nächsten Schritt in die Zukunft – sprechen Sie gleich mit unseren Experten!

Kontakt:

AlfaPeople Schweiz:

+41 43 355 30 60

AlfaPeople Deutschland:

+49 5221 28 44 00

E-Mail:

Dynamics365team@alfapeople.com

Microsoft
Partner

Gold Cloud Business Applications
Gold Application Development
Gold Cloud Platform
Gold Data Analytics
Gold Enterprise Resource Planning