



° / MICROSOFT CRM

Få stærkere og mere profitable kunderelationer

° / Microsoft CRM er såvel et operativt som et strategisk værktøj. Både sælgere og salgsledelse får fantastiske muligheder for overblik og proaktiv handling.

Microsoft CRM er et værktøj, der på tværs af afdelinger styrer og samler viden om dine kunder. Når salgs-, service- og marketingafdelingen bruger samme system, øges jeres viden om og relationer til kunderne.

Det betyder en mere målrettet salgsstyring og bedre kundeservice, fordi der hele tiden er opdateret historik på alle typer af interaktion med kunden.

Processerne i alle kundevedtne rutiner såvel som salgsledelsens muligheder for overblik og proaktive handlinger optimeres.

FORDELENE ER TIL AT FÅ ØJE PÅ!

Der er mange fordele i de funktioner, der er opsat som standard i CRM – blandt andet en pipeline- og leadstyring som er så effektiv, at den i flere tilfælde har "betalt" for investeringen i løsningen.

TILPASSET NETOP DIN VIRKSOMHED

Microsoft CRM tilbyder altså store fordele i de funktioner, der er opsat som standard, men et af systemets allerstørste fordele er, at det er meget nemt selv at tilpasse løsningen til jeres virksomhed. Administrator og superbruger har mulighed for at tilrette og tilpasse mange af opsætningerne. Elbek & Vejrup kan gå skridtet videre og tilpasse løsningen med endnu flere omfattende ændringer. Løsningen er fuldt integreret med Outlook og øvrige Microsoft produkter som Office, SQL og NAV.

AUTOMATISERING AF ARBEJDSPROCESSER

En af de væsentligste muligheder for kundetilpasning er oprettelse af automatiserede arbejdsprocesser. Med automatiserede arbejdsprocesser sparer du tid, minimerer fejlrisici og sikrer, at strategiske processer udføres.

/ Med Microsoft CRM får du:

- ° En løsning med en velkendt brugergrænseflade, der kræver et minimum af brugertræning.
- ° Et samlet sted med kundens historik, fx. tilbud, kontrakter, e-mails, m.v.
- ° Et marketingmodul, hvor du kan håndtere nyhedsmails, kampagner, invitationer, m.v..
- ° Et servicemodul, der automatiserer kundeforhold og styrer eksterne ressourcer.
- ° Højt udbytte af din investering.
- ° Rapporter med nøgletal.
- ° En fremtidssikret løsning fra Microsoft.



EJE ELLER LEJE?

Hos Elbek & Vejrup kan du både eje og leje din software. Via vores datterselskab, Datatech A/S, tilbyder vi leje af din CRM-løsning til en fast månedlig ydelse. Samtidig er det stadig muligt at skræddersy løsningen til dine specifikke behov. Fordelen ved at leje er især tydelig ved mindre installationer – og kan ved store installationer være en god mulighed for at komme i gang uden at skulle lave en større investering.

EN INVESTERING I DINE KUNDER

Med CRM får den enkelte sælger et værktøj, som sikrer, at ingen kunder og ingen henvendelser eller aftaler glemmes. Alle kunder bliver betjent med svar til tiden og kan proaktivt kontaktes for fx at afklare status, forny kontrakter, få tilbud om andre ydelser, m.v.

Når hele organisationen bruger CRM og registrerer alt, hvad der vedrører kunderne såsom alle aftaler, skriftlige som mundtlige, al korrespondance (e-mails, tilbud, kontrakter, serviceaftaler, marketing-materiale, etc.), så vil alle i organisationen være bedre i stand til hurtigt, effektivt og med færre fejl at betjene kunderne. Det betyder samtidig, at I kan yde en service, der rækker ud over at tilbyde en given vare til en bestemt pris. Så bliver kunderne ved med at være kunder – og der bliver plads til flere af dem.