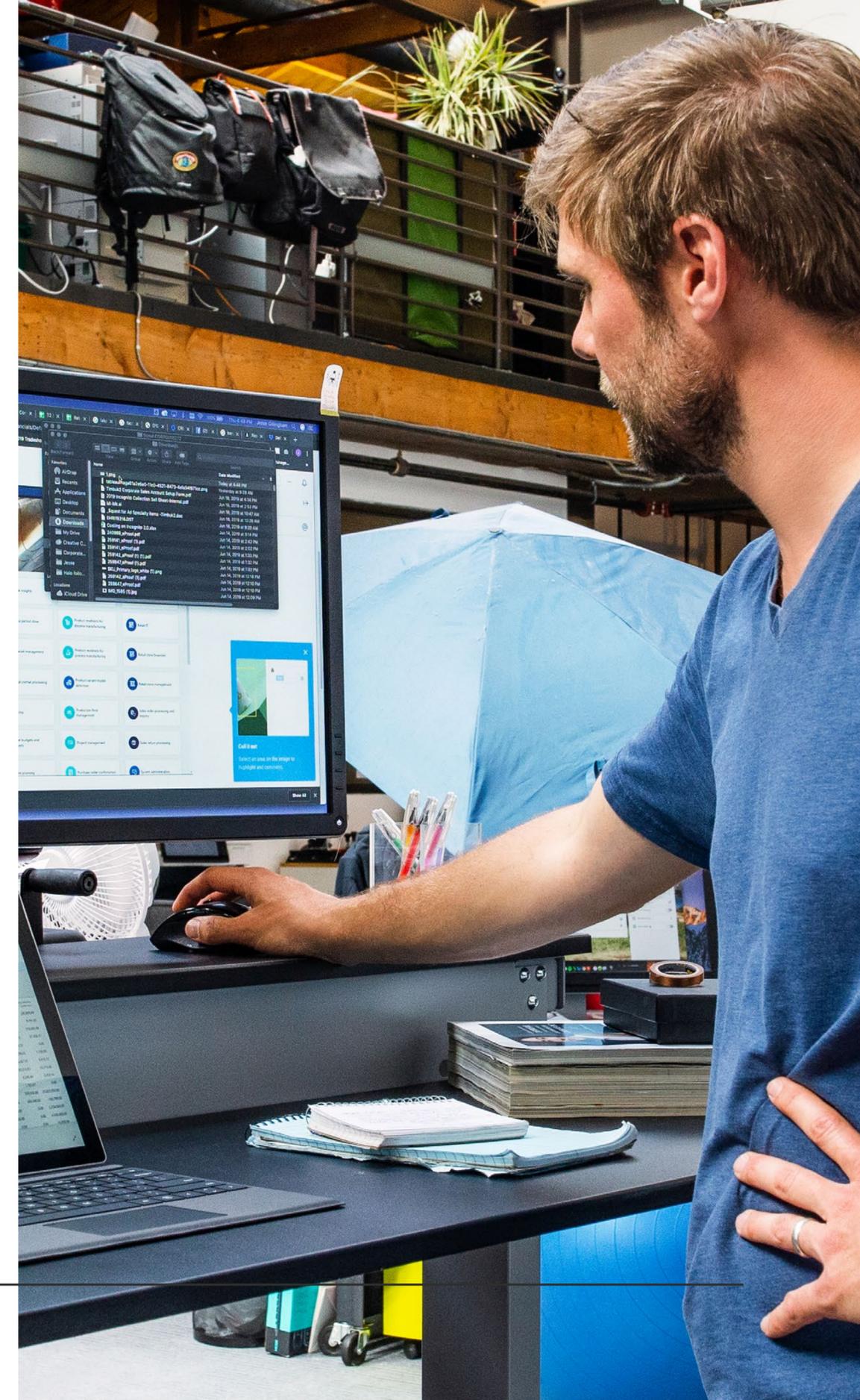


E-book

Auf digitalen Verkauf umstellen

Verschaffen Sie Ihrem Vertriebsteam den entscheidenden Vorteil. Stellen Sie auf die neue Verkaufsumgebung um.



**Verbessern
Sie jederzeit
und überall
Ihre Kunden-
beziehungen.**



Wenn Sie Ihrem Vertriebsteam den entscheidenden Vorteil verschaffen möchten, müssen Sie es Ihnen ermöglichen, mit den richtigen Daten und Anwendungen zu arbeiten - jederzeit und überall. So können Sie starke, dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen und fördern.

Die Realität sieht jedoch oft anders aus. Wussten Sie, dass 55 % der Vertriebsmitarbeiter die Vertriebsinstrumente ihres Unternehmens eher als Hindernis denn als Hilfsvorrichtung betrachten? Der Grund dafür ist ganz einfach: Viele ältere Lösungen zur Vertriebsautomatisierung legen Daten immer noch in Silos ab, was bedeutet, dass Vertriebsteams Daten manuell kombinieren und koordinieren müssen, um auf Kunden zu reagieren. Dieser Prozess ist nicht nur unglaublich fehleranfällig, er sorgt auch dafür, dass Kunden länger warten müssen. Darüber hinaus fehlt es den Vertriebsmitarbeitern an Ausrichtung, da sie viel Zeit damit verbringen, Handlungen in verschiedenen Systemen auszuführen.

Was wäre, wenn Sie eine zugängliche, intuitive Vertriebslösung hätten, die sich nahtlos in Ihre bestehenden Anwendungen und Arbeitsabläufe integrieren lässt und darauf ausgerichtet ist, kleinen und mittelständischen Unternehmen dabei zu helfen, schnell Wertschöpfung zu erzielen?

Es würde Ihnen ermöglichen, auf den digitalen Verkauf umzustellen, sich mit Kunden aus der Ferne zu verbinden und zu begleiten, sich an die neue Verkaufsumgebung anzupassen und durch die Optimierung von Verkaufsprozessen Kosten zu reduzieren.

Die gute Nachricht: Es ist möglich. Die heutigen Cloud-basierten Anwendungen können effektiv miteinander kommunizieren und Daten auf eine Art und Weise austauschen, die vor einigen Jahren noch nicht möglich war. Diese Anwendungen automatisieren ältere Prozesse, um die Unternehmensleistung zu verbessern. Ein Instrument, das nahtlos mit dem Rest der Microsoft Dynamics 365-Suite und Microsoft Office 365 zusammenarbeitet, wird Ihnen helfen, die Produktivität, die Zusammenarbeit und die Effizienz zu steigern. Außerdem wird es Ihr Unternehmen auch bei einem zukünftigen Wachstum unterstützen.

Wenn Sie für die Steigerung von Umsatz und Gewinn und die Optimierung der Kundenbindung verantwortlich sind, haben Sie möglicherweise Schwierigkeiten, einige wichtige Fragen zu beantworten: Wie können Sie weniger Kontaktpunkte mit Kunden schaffen und einen effektiveren Vertriebsprozess einbinden? Wie können Sie sich von einzelnen Vertriebsinstrumenten und Datenbanken befreien, die für Außendienstmitarbeiter schwer zu bedienen sind? Wo finden Sie eine kostengünstige Vertriebslösung für kleine und mittelständische Unternehmen, die einfach zu implementieren ist?

In diesem eBook werden wir genau diesen Fragen nachgehen.

**Verkürzen
Sie Ihre
Verkaufszyklen.
Erschließen
Sie die nächste
Stufe der
Produktivität.**



Um Ihrem Vertriebsteam die Möglichkeit zu bieten, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu verwalten, benötigen Sie eine optimierte SFA-Lösung (Sales Force Automation), die nahtlos mit bekannten Programmen wie Office 365 zusammenarbeitet. Kurz gesagt, Sie brauchen Dynamics 365 Sales Professional. Dieses Programm spart nicht nur Zeit und reduziert Kosten, sondern stärkt auch die Zusammenarbeit und erhöht die Produktivität.

Und so funktioniert Dynamics 365 Sales Professional:

Dieses Programm hilft Teams bei der Zusammenarbeit an Geschäften in einem modernen Arbeitsbereich. Sie können Vertriebsdokumente erstellen, bearbeiten und freigeben und mit mobilen Anwendungen von unterwegs aus arbeiten.

Das bedeutet, dass Ihr Unternehmen intern Verbindungen aufbauen kann, um Geschäftsprozesse zu verbessern und einen nützlicheren und gemeinsamen Informationsfluss zu fördern. Da Dynamics 365 Sales Professional nahtlos mit den Dynamics 365 ERP-Lösungen zusammenarbeiten kann, gibt es keine Lernkurve. Das Programm kann zudem mit Ihnen wachsen, wenn Ihr Unternehmen expandiert.

Lassen Sie uns einen genaueren Blick auf die wichtigsten Vorteile dieser All-in-One-Lösung werfen, die Ihnen hilft, Ihre Vertriebszyklen zu verkürzen und die nächste Stufe der Produktivität zu erschließen - und das alles über vertraute Oberflächen.

Dynamics 365 Sales Professional ermöglicht Ihnen:

- **Umstellung auf digitalen Verkauf**
- **Verbindung mit und Begleitung von Kunden aus der Ferne**
- **Anpassung an die neue Verkaufsumgebung**
- **Reduzierung der Kosten durch Optimierung der Vertriebsprozesse**

Das richtige Instrument. Der richtige Schwerpunkt.



Wenn Sie möchten, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter jederzeit und überall arbeiten können, müssen Sie auf digitalen Vertrieb umstellen. Mit einer Cloud-SaaS-Lösung wie Dynamics 365 Sales Professional sind Sie auf eine sehr offene Art und Weise mit anderen Ressourcen verbunden. Dieses Programm lässt sich nahtlos in Office 365 integrieren, damit Vertriebsmitarbeiter mit allen Produktivitätsanwendungen arbeiten können, die sie kennen und denen sie vertrauen. Darüber hinaus wird Dynamics 365 Sales Professional automatisch an neue Marktanforderungen angepasst, und es ist möglich, die Lösung um spezifische Funktionen zu erweitern.

Neugierig, wie digitales Verkaufen in der Praxis aussieht? Schauen wir uns kurz ein Beispiel an. Angenommen, Sie erhalten eine E-Mail von einem Interessenten und möchten mehr über dessen aktuelle Interessen und Bedürfnisse erfahren. Die Antworten auf solche Fragen finden Sie oft in den sozialen Medien. Mit Dynamics 365 Sales Professional können Sie über ein E-Mail-Plugin sofort die LinkedIn-Seite Ihres Interessenten einsehen. Sie erhalten direkt in Dynamics 365 kontextbezogene LinkedIn-Daten mit eingebetteten LinkedIn-Profilkarten, die Kontaktinformationen wie Beschäftigung und Bildungshistorie enthalten. Das macht "Social Selling" weniger zeitaufwändig und viel effektiver.

Und das ist nur ein Beispiel dafür, wie Dynamics 365 Sales Professional dabei helfen kann, die Produktivität und den Vertriebserfolg zu steigern. Vertriebsmitarbeiter, die oft unterwegs sind, können diese Lösung auch nutzen, um Notizen über einen Kunden zu überprüfen, den sie gleich treffen werden, oder über Microsoft Teams einen Rabatt mit ihrem Vorgesetzten besprechen. Sie verschwenden keine Zeit mehr mit der Verwaltung einer Vielzahl von verschiedenen Instrumenten. Unabhängig von ihrem Standort können sie immer auf ihr Dashboard zugreifen, das ihnen einen anschaulichen Überblick über alle relevanten Informationen gibt.

Alle Vorteile auf einen Blick

- **Konzentrieren Sie sich mit einer All-in-One-Lösung zur Vertriebsautomatisierung auf die Optimierung des Vertriebs**
- **Produktivität und Verkaufserfolg steigern**
- **Jederzeit und überall Zugriff auf alle relevanten Informationen**

Dynamics + Teams: Eine erfolgreiche Zusammen- arbeit



Kein Zweifel: Microsoft Teams wurde während der Pandemie zu einem echten Pluspunkt – nicht nur für Büroangestellte, sondern auch für diejenigen, die normalerweise im Außendienst arbeiten würden, einschließlich Vertriebsprofis. Derzeit gibt es weltweit mehr als 145 Millionen Teams-Benutzer.

Tatsächlich hat sich Teams zu einem echten „Front-End“ für die Schnittstelle vieler Organisationen mit dem breiteren Microsoft 365-Stack entwickelt, einschließlich Dynamics 365. Die Kombination aus Chat, Dateifreigabe und Automatisierung macht Teams zu einem Must-have für Vertriebsexperten.

Nachdem Microsoft nun eine kollaborative Dynamics- und Teams-App auf den Markt gebracht hat, können alle Teammitglieder Dynamics 365-Kundendatensätze in einem Microsoft Teams-Chat oder -Kanal anzeigen und dazu beitragen – ohne zwischen Apps und Datenquellen wechseln zu müssen.

Dies bedeutet, dass Vertriebsprofis Informationen wie Kundenbeziehungen, wichtige Kontakte und den Umfang jeder Verkaufschance problemlos untereinander austauschen können. Benutzer können bei Terminen von Interessenten außerdem problemlos Teams-Meetings hinzufügen, Sitzungen aufzeichnen und Notizen zu jedem Anruf erfassen. Sie erhalten auch automatisierte Benachrichtigungen, wenn Daten, an denen sie arbeiten, geändert werden, und können einzelne Workflows für eine bessere Übersicht verbinden.

Vorteile auf einen Blick

- **Zusammenarbeit über eine einzige Schnittstelle**
- **Workflow-Integration bedeutet nahtlose Zusammenarbeit**
- **Vollständige Übersicht über alle Informationen zu den einzelnen Chancen**

**Stimmen Sie
Interaktionen
mit Kunden
ab. Verbinden
Sie sich aus der
Ferne.**



Um Verkäufern zu helfen, Interaktionen an eine zunehmend dezentralen Umgebung anzupassen und zu personalisieren, sollten Sie sicherstellen, dass sie nicht mit zu vielen Optionen überschwemmt werden. Dynamics 365 Sales Professional bietet Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften kontextbezogene Dashboards in Echtzeit, sodass jeder weiß, auf welche Metriken er sich konzentrieren muss. Mitarbeiter erhalten klare Anleitungen, um optimale Ergebnisse zu erzielen und können abgestimmte Maßnahmen ergreifen, um die spezifischen Ziele des Unternehmens zu verwirklichen.

Angenommen, ein Kunde schickt eine E-Mail, weil er sich für eines Ihrer Produkte interessiert. Mit der Timeline von Dynamics 365 Sales Professional können Verkäufer alle vorherigen Interaktionen mit diesem Kunden in einer einzigen Ansicht sehen. Sie können Aktivitäten filtern, schnelle Maßnahmen ergreifen und Anhänge anzeigen. Darüber hinaus helfen interaktive Organigramme den Verkäufern, den Überblick über die Kontakte mit einem bestimmten Konto zu behalten und die Beziehungen zwischen ihnen zu verstehen. Auf diese Weise können sie ganz einfach potenzielle Interessenvertreter und Einflussnehmer identifizieren.

Und das ist noch nicht alles. Sie können im Handumdrehen Umfragen erstellen, versenden und analysieren, um zeitgerechtes Feedback zu sammeln und fundierte Entscheidungen zu treffen. Um die Antwortquoten zu erhöhen, können Sie Fragen auf der Grundlage integrierter Daten aus Dynamics 365 personalisieren. Sie können Ergebnisse integrieren und Antworten zu Umfragen direkt in Dynamics 365 anzeigen, um Geschäftsprozesse zu verbessern und einen umfassenderen Überblick über Ihre Kunden zu erhalten.

Alle Vorteile auf einen Blick

- **Stimmen Sie Interaktionen mit Kunden ab.**
- **Erhalten Sie Begleitung zum Erreichen optimaler Ergebnisse**
- **Erhalten Sie umsetzbare Erkenntnisse zur Verbesserung der Leistung**

**Verhindern
Sie Unter-
brechungen.
Passen Sie sich
an die neue
Verkaufs-
umgebung an.**



In der heutigen neuen Verkaufsumgebung müssen Verkaufsinstrumente intuitiv sein und in die tägliche Routine und den Arbeitsablauf des Verkäufers integriert werden. Da immer mehr Menschen bei Verkaufsgeschäften beteiligt sind, sollten Verkäufer in der Lage sein, mit mobilen Anwendungen über Web, Smartphone und Tablet zu arbeiten, egal wo sie sich aufhalten. Damit bleiben sie unabhängig von ihrem Standort produktiv. Zudem benötigen sie neue Möglichkeiten, um aus der Ferne zusammenzuarbeiten, sowohl mit Kollegen als auch mit Kunden.

Mit Dynamics 365 Sales Professional sind die Vertriebsfunktionen in vertraute Programme wie Office 365 eingebettet, wodurch Verkäufer keine zusätzlichen Schulungen benötigen. Durch die Integration mit Microsoft Teams können sie beispielsweise funktionale Silos durchbrechen und mit anderen Abteilungen - wie Marketing oder Buchhaltung - an Verkaufsunterlagen, Angeboten und Geschäften zusammenarbeiten. Angenommen, ein Vertriebsmitarbeiter arbeitet von zu Hause aus und möchte mit seinem Chef die Details einer neuen Verkaufsmöglichkeit besprechen. Während des Teams-Meetings können sie nahtlos ihre Dynamics 365 Sales Professional-Instrumente verwenden.

Es ist zudem möglich, dass Verkäufer aus der Ferne mit Kunden zusammenarbeiten und dabei die vollständige Kontrolle über die Daten behalten. Mit Dynamics 365 Sales Professional können Sie Kundendaten zusammenführen und sie aktiv in umsetzbare Erkenntnisse verarbeiten. Das bedeutet, dass Sie die Kosten senken, Konvertierungen steigern und Vertriebs- und Marketingteams bei der Abstimmung unterstützen können.

Alle Vorteile auf einen Blick

- **Bleiben Sie mit mobilen Anwendungen produktiv, egal wo Sie sind**
- **Führen Sie Vertriebsaktivitäten durch, indem Sie aus der Ferne mit vertrauten Instrumenten wie Office 365 zusammenarbeiten**
- **Verbinden Sie Kundendaten ohne Unterbrechungen an einem Ort**

**Optimieren
Sie Vertriebs-
prozesse und
reduzieren Sie
Ihre Kosten.**



Im Vertrieb ist es von größter Wichtigkeit, in jeder Hinsicht einen guten Start hinzulegen. Da kleine und mittelständische Unternehmen in der Regel über relativ kleine IT-Abteilungen verfügen, übernehmen oftmals Multitasking-Fachgruppen die Führung bei der Bereitstellung von Geschäftsanwendungen. Die Erfahrung bei der ersten Anwendung von Dynamics 365 Sales Professional vereinfacht die Einrichtung für sie.

Die rollenbasierte Einrichtung und Konfiguration ermöglicht es Vertriebsteams, innerhalb weniger Stunden selbstständig mit vorgefertigten Anwendungen loszulegen. Das ist schnell und kostengünstig. Obendrein können Sie die Vertriebsanwendung ohne technische Ressourcen an Ihre spezifischen Vertriebsprozesse anpassen.

Sie brauchen dabei auch nicht extra Zeit und Geld aufzuwenden, um Funktionen einzurichten, die Sie noch nicht benötigen. Dynamics 365 Sales Professional wird Sie nicht mit Schnickschnack überhäufen. Es bietet die Funktionen, die Ihr Vertriebsteam um Moment braucht, unterstützt aber auch zusätzliche Anforderungen, für den Fall, dass das Unternehmen wächst und sich an eine sich schnell verändernde Umgebung anpassen muss. Es sind beispielsweise nur drei einfache Schritte nötig, um

auf Enterprise umzusteigen, und es ist einfach, fortschrittlichere Funktionen im Vertrieb und darüber hinaus hinzuzufügen - von KI-gesteuerten Einblicken bis zur Integration des LinkedIn Sales Navigator.

Dabei steht jedoch immer die Benutzerfreundlichkeit im Vordergrund. Deshalb haben wir den Einstieg zum Kinderspiel gemacht. Darüber hinaus können Vertriebsmitarbeiter mit Dynamics 365 Sales Professional ganz einfach PDF-Dokumente für benutzerdefinierte Einheiten generieren und Kundenaufträge aus erstellten Angeboten erstellen. Durch die Vereinfachung der Dokumenten-Workflows können sich die Verkäufer auf ihre Kernaufgabe konzentrieren: den Verkauf.

Alle Vorteile auf einen Blick

- **Schnell und kostengünstig starten**
- **Konfigurieren Sie die Anwendungen für Ihre spezifischen Vertriebsprozesse und arbeiten Sie mit einer Plattform, die zusammen mit Ihrem Unternehmen wächst**
- **Vereinfachen Sie Ihre Dokumenten-Workflows**

Erschließen Sie Absatzmög- lichkeiten über eine vertraute Oberfläche



Wenn Sie ältere Lösungen zur Vertriebsautomatisierung verwenden, die Daten immer noch in Silos ablegen, kann dies zu Ineffizienz und Ungenauigkeit führen und Ihr Vertriebsteam daran hindern, gute Kundenbeziehungen zu pflegen.

Durch den Einsatz einer sofort einsatzbereiten Vertriebsautomatisierungslösung mit rollenbasierter Einrichtung und einfacher Konfiguration können Sie schnell loslegen, ohne zusätzliche Zeit und Geld für die Konfiguration und Bereitstellung von Funktionen aufwenden zu müssen, die Sie noch nicht benötigen.

Dynamics 365 Sales Professional stellt sicher, dass Ihr Vertrieb über jene Daten und Anwendungen verfügt, die das Programm benötigt, um starke und dauerhafte Kundenbeziehungen zu fördern - und das alles innerhalb vertrauter Oberflächen, die keine zusätzliche Schulung erfordern. Neben dem Aufbau und der Verwaltung von Kundenbeziehungen können Sie mit Office 365 Geschäfte abschließen, anhand aktueller Daten bessere Entscheidungen treffen und mit integrierten Kundenumfragen strategische Erkenntnisse gewinnen.

Und auch wenn Sie bereit sind zu wachsen, können Sie auf Dynamics 365 bauen - eine flexible, sichere Plattform, die sich an Ihre wechselnden Anforderungen anpasst. Wenn sich Ihre Vertriebsorganisation weiterentwickelt, können Sie erweiterte Funktionen hinzufügen, um die Kundenbindung zu verbessern.

Eine CRM-Lösung muss zum Unternehmen passen wie ein Wanderschuh zum Bergsteiger.

Deshalb ist easyconsult Ihr Weggefährte auf dem Pfad zu Ihrem CRM-Erfolg und unterstützt Sie vom Start bis zum Gipfel in jeder Phase Ihres CRM-Projekts. Wir analysieren gemeinsam Ihre Situation, definieren Ziele und finden eine hochwertige und maßgeschneiderte Lösung für Ihre Herausforderungen.

Unsere erfahrenen Mitarbeiter sind CRM-Experten, die gleichzeitig auch Ihr Business und Ihre Prozesse verstehen. Für den Sektor des Maschinen- und Anlagenbaus sowie die Bauindustrie bieten wir zudem Branchenlösungen an, die auf die speziellen Bedürfnisse der Industrie zugeschnitten sind.

Als verlässlicher CRM-Dienstleister aus Österreich agieren wir von der Strategie über die Software-Auswahl bis hin zu Implementierung und Support ergebnisorientiert, partnerschaftlich und auf Augenhöhe. Unser Ziel ist es, Ihre komplexen Herausforderungen zu vereinfachen und Ihre CRM-Initiative zum Erfolg zu führen.



easyconsult GmbH

Stefan Elsigan

stefan.elsigan@easyconsult.at

Museumstraße 5/17

1070 Wien