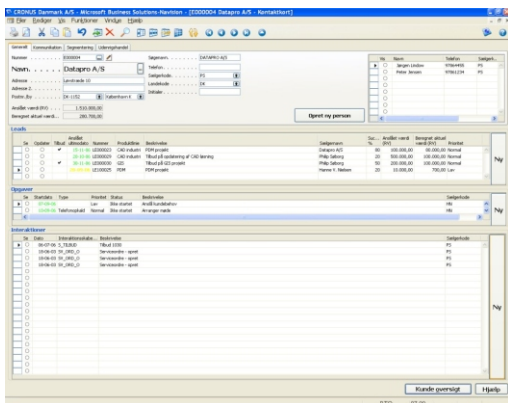


# CRM modul til Microsoft Dynamics NAV

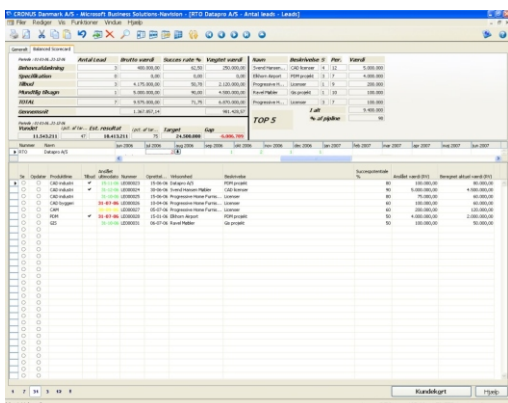


## DP | CRMmodul

### Kontaktkort



### Sælgerkort



Kræver dit CRM system mere end det giver tilbage? Datapro har med udgangspunkt i NAV CRM forbedret den daglige anvendelse og vedligeholdelse af systemet. Grundlæggende får du mulighed for

- at forbedre kvaliteten i alle former for kundekontakt
- at tage bedre beslutninger om nuværende og potentielle kunder tilpasset den enkelte kundes lønsomhed
- at overskueliggøre den enkelte salgskonsulents arbejde og præstationsniveau

CRM til NAV (tidl. Navision) tilbyder en bred vifte af muligheder omkring oprettelse og styring af både kunder og emner, og ikke mindst central arkivering af den løbende dialog, der ofte ligger spredt i mapper på kontoret eller på serveren, utilgængeligt og uoverskueligt.

Mange virksomheder har dog været tilbageholdende med at tage CRM i anvendelse, da man har oplevet denne del som værende ressourcetung og ikke særlig fleksibel til at passe sammen med virksomhedens måde at arbejde på.

Datapro A/S har i den forbindelse - gennem en række aktuelle kundesager - valgt at tilpasse den måde, CRM præsenteres på i NAV, til et mere overskueligt og brugbart system.

(Fortsættes på bagsiden...)

Datapro har taget NAV standardkomponenter og sat det op til brugerne, uden at ændre den oprindelige NAV kerne. Det vil samtidig sige, at skulle virksomheden i fremtiden ønske at opgradere systemet til en nyere version, kan det sagtens lade sig gøre uden at skulle opdatere en masse specialelementer.

Microsoft Dynamics NAV's relationsstyringsystem indeholder typisk alle de informationer og al den funktionalitet, som både virksomhedens ledelse og konsulenter/sælgere anvender dagligt. Men ofte kræver det en manøvrering mellem adskillige skærbilleder og kontaktkort, hvilket gør det besværligt og uoverskueligt at få et samlet overblik.

Med et tilrettet skærbillede - stadig baseret på NAV's standardfunktionalitet - kan du nu samle alle de informationer, der er relevante for netop dit område.

#### Fordele for salgs-/konsulentfunktion:

- Bedre udnyttelse af skærbilledet "kontakt" med flere data om kontakten i form af informations-paneler med relevant information
- Skærbilleder tilrettes efter behov og ønsker fra salgsafdeling
- Tilretning af kontaktkortet gør det nemt at opdatere kundens stamdata, som synkroniseres med alle elektroniske kundekort
- Kontaktkortet giver et samlet overblik over leads, opgaver og interaktioner på den enkelte kunde
- Salgskonsulenten kan selv følge med i, hvordan det går med hans salg af f.eks. kampagnevarer, hvor langt han er fra budget m.v.
- Alle opgaver kan synkroniseres med Outlook, hvilket giver et samlet overblik over arbejdsmængderne i den kommende periode

- Det er nemmere og hurtigere at se og modtage kundens genbestillinger, da der let kan slås op i tidligere interaktioner
- Ved at kundens ordreregistreringen bliver hurtigere, får konsulenten frigjort mere tid til at fungere som egentlig inspirator/rådgiver
- Også konsulenten selv kan følge med i ledelsesrapporteringen og trække 'realtime' statistik ud fra NAV når som helst via et Balanced Scorecard, der er et unikt værktøj til planlægning og prioritering af arbejdsdagen

#### Fordele for ledelse, herunder f.eks. salgs-/konsulentansvarlig:

- Skærbilleder tilrettes efter behov og ønsker fra ledelsen
- Med en tilrettet løsning bliver det mere overskueligt at følge registrering af konsulenternes arbejdsmønster, dvs. hvornår de starter og slutter dagen, hvor og hvor længe de er på kundebesøg og hvilke ordrer, der optages
- Det vil sige at både salgskonsulenten, salgscheferne og den øvrige ledelse kan trække 'realtime' statistik ud fra NAV når som helst via et Balanced Scorecard, som gør alle i stand til at agere og reagere hurtigt på resultaterne
- Ledelsen får bedre mulighed for at belønne de medarbejdere, som gør det rigtig godt

Tilpassede skærbilleder vil give din virksomhed en mere naturlig måde at arbejde med CRM på og gør endvidere det at indføre CRM til en positiv oplevelse med et system, der giver mere tilbage end det kræver.

Kontakt Datapro for mere information.



Datapro A/S er et Microsoft Gold Certified Partner konsulenthus med kompetence i Microsoft Dynamics NAV (tidl. Navision). Fra hovedsædet i Måløv beskæftiger virksomheden 25 dygtige og engagerede medarbejdere, der rådgiver og servicerer kundeporteføljen på et par hundrede mindre og mellemstore virksomheder inden for såvel det private som det offentlige.

