



MICROSOFT DYNAMICS 365

Customer Insights

Bessere Kundenerlebnisse
dank umfassender Einblicke



Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 steht für intelligente Businesslösungen der neuen Generation, mit denen Sie die Weichen für Wachstum, Weiterentwicklung und die Transformation Ihres Unternehmens stellen. So sind Sie bestens auf neue Kundenerwartungen und sich wandelnde Marktbedürfnisse vorbereitet.

Die Apps wurden für reale Geschäftsanforderungen entwickelt und bieten jeweils umfassende, leistungsstarke Funktionen. Ihr wahres Potenzial offenbart sich in ihrem reibungslosen Zusammenspiel, das Dynamics 365 zum richtigen Begleiter für die digitale Transformation Ihres Unternehmens macht.

Die einzelnen Apps funktionieren für sich allein genauso hervorragend wie gemeinsam. So können Sie eine individuelle Lösung für Ihre Anforderungen zusammenstellen. Die Business- und Enterprise-Editionen bieten Ihnen alle erforderlichen Funktionen – egal, ob Sie zehn oder Tausende Mitarbeiter beschäftigen.

www.gorelate.com/microsoft

Fördern Sie die Ansprache und Gewinnung von Kunden mithilfe intelligenter Analysen. Bieten Sie Ihren Mitarbeitern die Einblicke, die sie für ein besseres Verständnis und persönlichere Interaktionen mit Ihren Kunden benötigen.

Produktivität

Geben Sie Ihren Mitarbeitern im Kundenkontakt direkten Zugriff auf Informationen, die ihnen zeigen, wie sie jede Interaktion verbessern können – ganz ohne dafür Datenexperten zu benötigen. Verwalten Sie die Daten jedes einzelnen Kunden in Echtzeit.

- Verwalten Sie die Daten jedes einzelnen Kunden in Echtzeit.
- Arbeiten Sie mit nahtlos integrierten Werkzeugen wie Outlook oder Excel.
- Vernetzen Sie all Ihre Daten – übergreifend für verschiedene Endgeräte, Kanäle und Anwendungen.

Intelligence

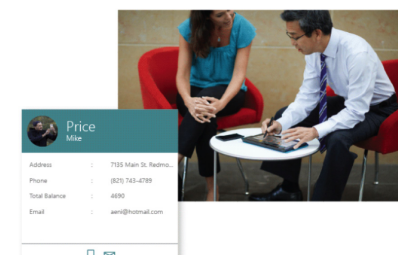
Nutzen Sie Big Data für Kundenanalysen, um die Anforderungen Ihrer Kunden besser zu verstehen sowie neue Chancen zu identifizieren – für einen zielgerichteten Einsatz Ihrer Marketingressourcen.

- Stellen Sie personalisierte, relevante Inhalte für Kunden bereit. Ermitteln Sie Cross-Selling- und Up-Selling-Potenziale mit Predictive Analytics.
- Erkennen Sie Möglichkeiten für Cross-Selling und Up-Selling mit Vorhersageanalysen.
- Passen Sie Angebote und Kundenerlebnisse individuell an, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Zusammenarbeit

Tellen Sie einheitliche Informationen für alle Mitarbeiter Ihrer Organisation mit einem zentralen, übersichtlichen Dashboard bereit, das für Marketing-, Vertriebs- und Serviceteams konfiguriert ist.

- Nutzen Sie bestehende Datenquellen – keine neuen Systeme oder Schulungen erforderlich.
- Geben Sie Ihren Mitarbeitern Werkzeuge für die Aufbereitung und Visualisierung von Daten an die Hand.
- Lassen Sie Mitarbeiter Kundeninformationen in die Anwendung ihrer Wahl einbinden.



Erkenntnisse gewinnen

Kombinieren Sie Daten aus unterschiedlichen Quellen und führen Sie Kundeninformationen und -interaktionen an zentraler Stelle zusammen, um ein umfassendes Bild Ihrer Kunden zu gewinnen.



Visualisierungen erstellen

Erstellen Sie umfassende Visualisierungen, die die Kundeninteraktionen und die Customer Journey auf einem übersichtlichen Dashboard veranschaulichen. Da alle Daten zentral verfügbar sind, brauchen Sie nicht zahlreiche unterschiedliche Quellen zu durchsuchen.

Mit Kunden interagieren

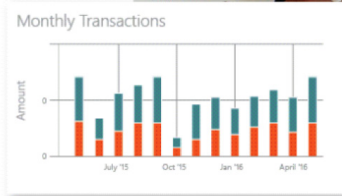
Analysieren Sie demografische Merkmale, Kaufhistorien und Interaktionen anhand von Funktionen für Customer Intelligence und Predictive Analytics, um relevante Angebote und Inhalte bereitzustellen und individuell anzupassen.

Beziehungen steuern

Vertiefen Sie Ihre Kundenbeziehungen, indem Sie Interaktionen verfolgen, potenziell abwanderungsgefährdete Kunden identifizieren und mit den richtigen Maßnahmen gegensteuern.

Zielgruppen ansprechen

Decken Sie bisher verborgene Chancen auf, um Ihre Marketingressourcen zielgerichtet an den Anforderungen, Interessen und demografischen Merkmalen Ihrer Kunden auszurichten.



Quelle Bilder: Microsoft



Über gorelate GmbH

gorelate, das Consulting- und Dienstleistungsunternehmen für Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM-Lösungen) wurde im Februar 2015 von Tina Zembacher, Georg Gradinger und Arno Huber gegründet. Die erfahrenen CRM-ExpertInnen bieten Beratung, Prozessbegleitung und Betreuung bei der Implementierung von branchenspezifischen CRM-Systemen insbesondere in den Bereichen, B2B und Life-Sciences.

Sprechen wir darüber

Wir stehen Ihnen gerne persönlich für Fragen zu unseren Leistungen zur Verfügung.



Tina Zembacher

Geschäftsführerin

Tel: +43 1 3000 944-22

Mail: tina.zembacher@gorelate.com

#loveCRM