

# Microsoft Dynamics 365 Sales



## Komplexní systém pro řízení vztahů se zákazníky

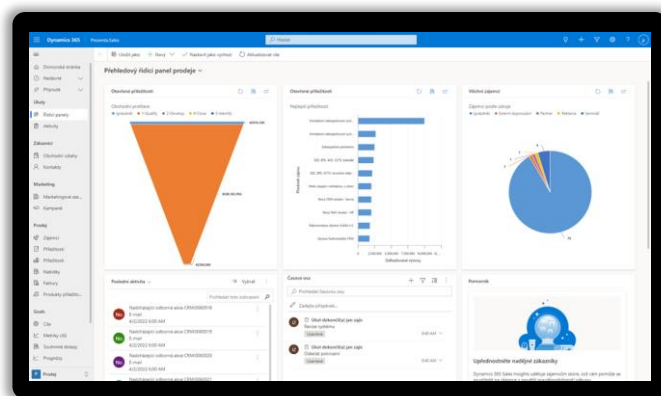
S **Dynamics 365 Sales** povýšíte řízení obchodu na profesionální úroveň. Váš obchodní tým dostane do rukou **komplexní CRM systém**, který zajistí efektivní evidenci informací, poskytne přehlednou databázi kontaktů, připraví prostor pro realizaci marketingových kampaní a stane se průvodcem na cestě zákazníka **od prvotního zájmu až po realizaci**.

### Hlavní funkce

- Správa zájemců, zákazníků, kontaktů a obchodních příležitostí
- Produktové katalogy
- Slevové mechanismy
- Evidence hovorů, událostí, úkolů a jiných aktivit
- Analýza prodeje
- Propojení s Microsoft SharePoint pro ukládání dokumentů
- Marketingové kampaně
- Hromadné zasílání e-mailů
- Návrhy na efektivní prodej na základě umělé inteligence
- Dashboardy
- Reporty

### Přínosy pro vaši společnost

- Kompletní pokrytí obchodního procesu, od iničiálního kontaktu až po realizaci
- Efektivní prodej
- Přístup přes webové rozhraní či mobilní aplikaci
- Propojení s aplikacemi Office, Teams, Power BI
- Nativní propojení s Microsoft Dynamics 365 Marketing
- Konzistentní pohled na data a kontaktní historii zákazníka
- Obchodní analýzy
- Pomocník pro jednotnou evidenci
- Vícefaktorové ověření identity
- Customizace a automatizace
- Trasování e-mailů z Outlook



# Microsoft Dynamics 365 Sales

## Karta zájemce

The screenshot displays the contact card for Jan Novák in the Dynamics 365 Sales interface. The card is titled "Jan Novák - Neuloženo" and is categorized as a "Zájemce" (Lead). The contact information includes:

- Předmět zájmu:** Dynamics 365
- Křestní jméno:** Jan
- Příjmení:** Novák
- Funkce:** Obchodní ředitel
- Telefon do zaměstnání:** +420 123 456 789
- Mobilní telefon:** +420 255 456 789
- E-mail:** jan.novak@navertica.com

The right-hand side of the card shows a "Časová osa" (Timeline) with the following entries:

- Schůzka od jan zajic:** Presentace Microsoft Dynamics 365 Sales (Aktivní) - 4/7/2022 9:00 AM
- Telefonní hovor od jan zajic:** Prvotní zjištění zájmu pan Novák se momentálně potýká s problémy. Jeho CRM systém je zasta... (Uzavřené) - 8:48 AM
- Automaticky publikovat dne Jan Novák:** jan zajic vytvořil(a) zájemce Jan Novák. (8:47 AM)

## E-mailové kampaně

The screenshot displays the campaign card for "Dynamics 365 Sales - Uloženo" in the Dynamics 365 Sales interface. The card is titled "Dynamics 365 Sales - Uloženo" and is categorized as a "Kampaň" (Campaign). The campaign information includes:

- Jméno:** Dynamics 365 Sales
- Kód kampaně:** D3655\_1
- Měna:** CZK
- Typ kampaně:** Reklama
- Očekávaná odpověď (%):** 70

The right-hand side of the card shows a "Časová osa" (Timeline) with the following entry:

- Úkol autor úprav jan zajic:** Rozeslat hromadný e-mail Rozeslat propagační e-mail, který bude obsahov... (Aktivní) - 8:57 AM

The bottom right section of the card shows the "Marketingové seznamy" (Marketing Lists) and "ZÁJEMCI" (Leads) sections, both displaying 15 items. The "AKTIVITY KAMPANĚ" (Campaign Activities) section shows "Nejsou dostupná žádná data." (No data available).

# Microsoft Dynamics 365 Sales



## Kompletní a přehledná databáze

Mějte všechny údaje o vašich zákaznících, potenciálních příležitostech a kontaktech **na jednom místě**. Nastavte vztahy mezi účty, přikládejte dokumentaci a evidujte smluvní fakturaci.

## Aktivity a časová osa

Přiřazujte úkoly, plánujte události, odesílejte e-maily nebo evidujte telefonní hovory. Události se **automaticky** propisují do vašeho kalendáře, odeslané e-maily se trasují zpět do Microsoft Dynamics 365 Sales. Na časové ose naleznete **historii všech záznamů**.

## Marketingové kampaně

Oslovte potenciální zájemce **hromadnými e-maily** nebo pravidelně zasílejte newslettery vašim zákazníkům. **Realizujte kampaně** s přidělenými rozpočty, vyhodnocujte jejich úspěšnost a **generujte nové zájemce**.

## Dashboardy a Reporting

Sledujte úspěšnost vašich obchodníků, **lokalizujte slabá místa** a za pomoci cenných dat formulujte strategii. **Udržujte si přehled** o aktuálním stavu obchodních příležitostí nebo plánovaných úkolech a provádějte promyšlená rozhodnutí.

## Produktové katalogy

Definujte vlastnosti a cenové specifikace produktů, vytvořte slevové mechanismy a nastavte **konkrétní pravidla** pro jejich používání. Produkty jednoduše přidejte do nabídky a nechte systém **automaticky kalkulovat** výslednou cenu.

# Microsoft Dynamics 365 Sales



## Efektivní řízení obchodu

Microsoft Dynamics 365 Sales vám umožňuje **pokrýt celý obchodní proces** od iniciálního kontaktu až po realizaci prodeje. Pracovat můžete odkudkoliv díky **responzivnímu vzhledu** a mobilní aplikaci. Využijte procesních návodů, které pomůžou vašim zaměstnancům **jednoduše evidovat** záznamy dle vašich interních předpisů. Zašlete zákazníkům dotazníky a na základě výsledků zefektivněte obchodní strategii. Stanovte obchodníkům priority na základě **umělé inteligence** a prediktivního hodnocení. Řešení Microsoft Dynamics 365 Sales může být **individuálně přizpůsobeno vašim potřebám**, například vytvořením specifických polí, formulářů nebo interakcí.

## Bezkonkurenční konektivita



Propojení s **LinkedIn Sales Navigator** umožňuje zobrazovat odpovídající profily LinkedIn **přímo v prostředí Microsoft Dynamics 365 Sales**. Sjednocuje časovou osu řešení Dynamics 365, LinkedIn Sales Navigator a Microsoft 365.



Integrace s aplikacemi **Microsoft 365** umožňuje úpravy nabídek ve Wordu, export reportů do Excelu, **komplexní trasování e-mailů, úkolů a událostí** z Outlooku nebo ukládání souborů do sdíleného úložiště Microsoft SharePoint.



Integrovaný chat **Microsoft Teams** v prostředí Microsoft Dynamics 365 umožňuje spolupráci v reálném čase **bez nutnosti přepínání mezi aplikacemi**. Z prostředí lze díky Microsoft Teams **jedním kliknutím** zavolat zákazníkovi.



S využitím **Power Automate** lze **zautomatizovat** rutinní procesy a ušetřit drahocenný čas. Lze tak zůstat informovaný o všech důležitých změnách, například okamžitým zasláním e-mailu s popisem změny.



Dynamics 365 Sales umožňuje **nativní propojení** s ostatními aplikacemi Microsoft Dynamics 365. Například při propojení s Dynamics 365 Marketing lze **generovat zájemce** z marketingových kampaní a předávat je obchodníkům.



**Power BI** umožňuje vytvářet pokročilé interaktivní reporty, které pomáhají s prognózou. Políčka a grafy lze přidávat přímo do prostředí Dynamics 365. Na reportech je možné aktivně spolupracovat s ostatními uživateli.