

Dra nytta av dynamiken hos Microsoft Dynamics CRM

Tio starka argument för Microsoft Dynamics CRM

Microsoft Dynamics CRM från CIBER är en prisvärd lösning för automatisering och effektivisering av ditt företags CRM-strategi. Dina medarbetare får tillgång till aktuell information samtidigt som de kan ge service till kunderna på nya och snabbare sätt.

Nedan följer tio starka skäl att använda Microsoft Dynamics CRM i din verksamhet:

1. Förvandlar Microsoft Office

Outlook till en portal för både kunddata och kommunikation. Microsoft Outlook är redan en världsledande plattform för kommunikation och samarbete. Tillsammans med Microsoft Dynamics CRM blir det ett sofistikerat verktyg för hantering av kundinformation. Det blir till en central plats som ger sälj- och marknadspersonal tillgång till all information de behöver om leads, försäljningsargument och kundkontakter.

2. Samverkar med Microsoft Office

Excel för snabbare beslutsfattande. Microsoft Excel är ett kraftfullt verktyg för omvandling av data till information som kan analyseras och delas med andra. Microsoft Dynamics CRM har en ständigt aktiverad anslutning till Excel för att snabbt kunna skapa dynamiska ögonblicksbilder och pivotdiagram av kunddata. Det ger ögonblicklig förståelse för vilken inverkan en försäljningsökning eller expansion av företaget har på verksamheten.

3. Effektiviserar driften

genom standardiserade och strömlinjeformade processer. Microsoft Dynamics CRM har en anpassningsbar arbetsflödesmotor som möjliggör automatisering av affärsprocesser till stöd för medarbetarna i det dagliga

arbetet. Microsoft Dynamics CRM kan därmed avlasta din organisation från triviala men ändå viktiga arbetsuppgifter. Du kan automatisera tidskrävande repetitiva arbetsmoment, flagga för uppkommande eller olösta kundproblem och sända automatisk e-post till kunder och partners – allt för att förhindra att förfrågningar och beställningar hamnar mellan stolar.

4. Fungerar precis som ditt företag

Med enkel konfigurering kan Microsoft Dynamics CRM skräddarsys så att det fungerar i harmoni med befintliga arbetsrutiner. Formulär, relationslänkar och kundvyer kan designas och modifieras utan komplicerad programmering.

5. Rätt information till rätt människor.

Många medarbetare behöver information anpassad till sina specifika behov. Microsoft Dynamics CRM ger systemadministratörerna de verktyg de behöver för att säkerställa att rätt information är tillgänglig för rätt människor – oavsett om de använder Outlook eller en webbläsare.

6. Riktat dina

marknadsföringskampanjer så att du alltid är i kontakt med rätt kunder. Idag är det viktigare än någonsin att uppmärksamma kunderna på specialerbjudanden och nya tjänster. Microsoft Dynamics CRM har en modul för



automatiserad marknadsföring som förenklar följande uppgifter: upprätta listor över kunder och leads, utveckla riktade marknadsföringskampanjer, mäta resultatet av dessa kampanjer och utveckling av uppföljande åtgärder.

7. **Förenklad planering av tjänster** håller kunderna nöjda. En av de största utmaningarna när det gäller bra kundservice är att försäkra sig om att kunderna aldrig blir besvikna till följd av förseningar eller långsamt agerande. Microsoft Dynamics CRM ger en heltäckande vy över all begärd support från kunderna tillsammans med kalendrar för berörd servicepersonal. Arbetsledarna kan därmed snabbt och enkelt matcha tillgänglig servicepersonal med olika kundgrupper eller åtgärdstyper.
8. **Integration med befintliga system** bidrar till att eliminera isolerade informationsöar. Microsoft Dynamics CRM tillvarar kraften hos Web services via ramverket Microsoft .NET. Därmed blir det möjligt att utvinna information ur tidigare isolerade egenutvecklade applikationer.
9. **Förbättrad offlinekommunikation** gör alla produktiva oavsett var de råkar befinna sig. Microsoft Dynamics CRM gör dina medarbetare produktiva både på kontoret och på resande fot – även om de inte är uppkopplade till ett nätverk. Informationen kan filtreras så att de endast ser det som behöver kommuniceras ut, exempelvis mötesuppdateringar eller försäljningssiffror.

10. **Baseras på SQL Server Reporting Services** för att skapa slagkraftiga rapporter. SQL Server Reporting Services är ett kraftfullt analysverktyg för företag. Den inbyggda rapportmotorn hos Microsoft Dynamics CRM integreras smidigt med Microsoft SQL Server för att generera övertygande rapporter för beslutsfattare.

Om CIBER

IT-konsultföretaget CIBER Sweden AB med ca 140 anställda ingår i en global koncern, CIBER Inc, med ca 8 500 anställda och 1,2 miljarder dollar i omsättning. Bland de svenska kunderna finns många banker och försäkringsbolag och flera större företag i telekombranschen. CIBER har också större uppdrag inom energi, offentlig sektor, logistik och handel.

CIBER tillhandahåller specialister inom en rad områden, från affärsstrategier till utvecklare och testare/testledare. Det gör att CIBER kan hjälpa sina kunder med såväl den strategiska helhetssynen som spetskompetens inom specifika områden, däribland SAP, Java, .Net och projektledning. Huvudkontoret finns i Stockholm med lokalkontor i Malmö och Sundsvall.

CIBER Sverige är en Microsoft Gold Partner.

About CIBER, Inc.

CIBER, Inc. (NYSE: CBR) is a pure-play international IT outsourcing and software implementation and integration consultancy with superior value-priced services and reliable delivery for both private and government sector clients. CIBER's services are offered globally on a project- or strategic-staffing basis, in both custom and enterprise resource planning (ERP) package environments, and across all technology platforms, operating systems and infrastructures.

Founded in 1974 and headquartered in Greenwood Village, Colo., CIBER now serves client businesses from over 40 U.S. offices, 25 European offices and seven offices in Asia/Pacific. Operating in 18 countries, with more than 8,500 employees and annual revenue of \$1.1 billion, CIBER and its IT specialists continuously build and upgrade clients' systems to "competitive advantage status." CIBER is included in the Russell 2000 Index and the S&P Small Cap 600 Index.

ciber[®]
Practical Innovation.

Stockholm
Drottningg 25
111 51 Stockholm, Sweden
Tel: +46 8 506 111 00
Fax: +46 8 667 3265
www.ciber.se