

Ob Global Player oder Lokalist: cloud-basiertes CRM als Erfolgsgarant und Lösung, um jeden Ihrer Kunden zufriedenzustellen.



Ein reibungsloser, funktionierender und starker Vertrieb gehört zu den wichtigsten Konditionen für einen unnachahmlichen Unternehmenserfolg. [Cloud-Lösungen](#) wie Microsoft Dynamics 365 stehen einem dafür zur Verfügung: Gestalten sie Prozesse effizient und flexibel. Gleichzeitig sorgen die Lösungen für eine stabile, individuelle Kundenbeziehung, die zudem auch viel persönlicher wird.

Grade in global agierenden Unternehmen steigen die Anforderungen an Vertriebsabteilung ständig an. Nicht nur die Märkte an sich können sich in Sekundenschnelle ändern, auch die Wünsche der Kundschaft werden immer verlagern sich durch verschiedenste Einflüsse konstant. Dennoch sollte jede Anfrage verlässlich koordiniert und bearbeitet werden; Das dies besten gestern passieren sollte, muss nicht extra erwähnt werden. Der Standard verlangt es heutzutage einfach so, immer alles schnell, sofort oder zumindest in kürzester Zeit bereitzustellen und zu liefern. Allerdings muss v.a der Vertrieb dafür immer penibel genau wissen, wie der aktuelle Lagerbestand oder die momentanen Liefermöglichkeiten sind. Außerdem gilt es, stets alle Chancen sich für neue Geschäftsabschlüsse im Auge zu behalten.

Wir müssen Ihnen nicht extra Auflisten; wo genau die Probleme sind – die kennen Sie in Ihrem Unternehmen sowieso besser als jeder andere. Wir stellen Ihnen lieber eine Lösung für diese Herausforderungen vor:

Customer Relationship Management vom feinsten

[Microsoft Dynamics 365](#) ist eine weltweit verfügbare Cloud-Lösung, die neben dem wichtigen Enterprise Resource Planning (ERP) auch über ein modernes [Customer Relationship Management](#)

Ob Global Player oder Lokalist: cloud-basiertes CRM als Erfolgsgarant und Lösung, um jeden Ihrer Kunden zufriedenzustellen.

(CRM) verfügt. Hier werden Daten, Teams, Abläufe und Kunden holistisch auf einer Plattform zusammengebracht. Auf diese Weise stehen Ihnen etliche Vorteile zur Verfügung.

Ziel ist es, so den Vertrieb zu stärken und globale Kollaborationen überhaupt zu ermöglichen bzw. zu vereinfachen. Viele Unternehmen befinden sich bereits auf dem Weg in die Cloud oder sind bereits dort angekommen – alle verfolgen ein gemeinsames Ziel: eine optimale Kundenzentrierung.

Der Weg in die Zukunft führt durch die Cloud

Sind wir ehrlich: Kein Unternehmen, groß oder klein, kommt um den digitalen Wandel herum. Die Erwartungen der Kunden, der Partner, der Mitarbeiter und des Markts diktieren, die eigenen Geschäftsprozesse, vielleicht auch das ganze Geschäftsmodell dem neuen, digitalen Zeitalter anzupassen.

Der Weg zu Wettbewerbsvorteilen für Ihr Unternehmen führt früher oder später nur über die Cloud. Erfolgreiche IT-Infrastrukturen und -anwendungen durch durchlaufen verschiedene Phasen der Cloud-Migration und werden effizienter, kostengünstiger und sicherer. Verbinden Sie Ressourcen, Mitarbeiter, Daten und Prozesse auf neue Weise unkompliziert, mobil und flexibel. Bringen Sie Geschäft und IT zusammen. Nur so profitieren Sie von der Optimierung wertschöpfender Prozesse, um neue Werte für Ihre Kunden zu schaffen.

Arbeiten Sie auf den deutschen [Cloudservern von Microsoft](#) und nutzen Sie cloudbasierte Lösungen, die einen virtuellen Zugang von überall aus ermöglichen: zu Hause, im Büro, unterwegs oder auf Reisen – Sie bleiben mobil und flexibel. Selbstverständlich besteht auch weiterhin die Möglichkeit, auf Ihren eigenen Servern zu arbeiten – Sie haben die Wahl.

Wir integrieren Ihnen Ihr Dynamics 365 in die hauseigene Digital Business Plattform oder bauen diese zusammen mit Ihnen auf. Mit Ihrer neuen Software könnten Sie unkompliziert und problemlos weltweit agiert und transparent nachvollzogen werden, wie sich Ihre Kunden durch Lead bzw. den Sales Funnel und Ihre Customer Journey bewegen.

CRM, KI, ML und Sie auf pole Position - na, wie wär's?

Mit einem CRM und KI und Machine Learning strukturieren und clustern Sie Ihre Kundendaten. Basierend auf den Auswertungen können anschließend Empfehlungen ausgegeben werden. Durch schlankere Prozesse und mehr Automatisierung beim Auftragsmanagement sparen alle Beteiligten Zeit und Ressourcen. Das wiederum kommt auch den Kunden zugute.

CRM Cloud Kunden

CRM Cloud Kunden

Ob Global Player oder Lokalist: cloud-basiertes CRM als Erfolgsgarant und Lösung, um jeden Ihrer Kunden zufriedenzustellen.

Sharing is Caring!

[dkpdf-button]