

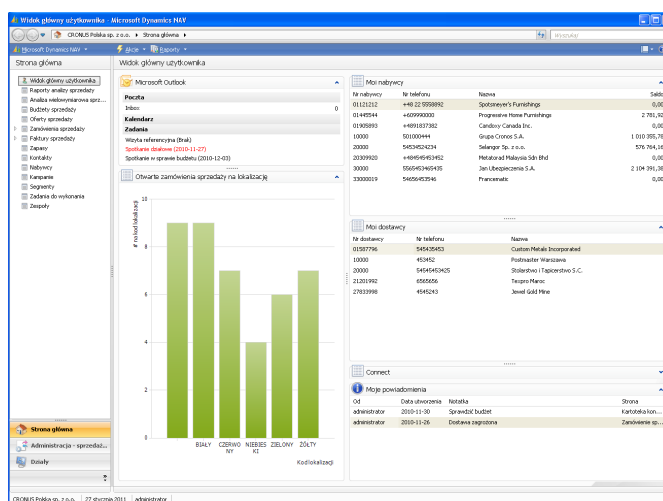


Microsoft Dynamics NAV 2009 — sprzedaż i marketing

KORZYŚCI

- Utrzymuj łączność, zyskaj mobilność.**
 Twórz szczegółowe wizytówki kontaktowe i zarządzaj powiązаныmi z nimi zadaniami bezpośrednio z poziomu aplikacji Office Outlook® — niezależnie od tego, czy jesteś w biurze, w podróży, czy pracujesz offline — a następnie zsynchronizuj informacje z platformą Microsoft Dynamics NAV.
- Informacje o kliencie miej zawsze pod ręką.** Korzystaj z przeglądu kontaktów, twórz osobiste profile klientów i z łatwością docieraj do konkretnych informacji kontaktowych — wszystko za pomocą widoku użytkownika.
- Przekształć dane w okazje do zawarcia transakcji.** Korzystaj z potężnych narzędzi do analizy biznesowej pozwalających identyfikować okazje do zawarcia transakcji oraz komponować i śledzić cykle sprzedażowe. Ułatwieniem jest szeroka gama funkcji zarządzania i raportowania związanych z danymi o klientach.
- Analizuj wyniki firmy, korzystając z potężnych narzędzi do raportowania.** Wykorzystaj możliwości Excela oraz usługi Microsoft SQL Server Reporting Services, aby tworzyć skontekstualizowane raporty sprzedażowe.
- Pomagaj w ujednoceniu działań sprzedażowych.** Udostępniaj współpracownikom informacje z kalendarza, listy czynności do wykonania, odpowiednie dokumenty oraz zadania za pomocą zintegrowanej usługi Windows® SharePoint® Services.

Osiągaj lepsze wyniki sprzedaży i działań marketingowych, stosując przyjazne, intuicyjne rozwiązania. Narzędzia Microsoft Dynamics® NAV 2009 z zakresu sprzedaży i marketingu pozwolą pracownikom Twojej firmy skutecznie zarządzać kosztami, wykorzystywać okazje sprzedażowe oraz prowadzić kampanie promocyjne — stanie się to możliwe dzięki dostępowi do połączonych informacji i procesów oraz wysokiemu stopniowi zintegrowania z aplikacjami Microsoft® Office.



Korzystaj z dostępu do szczegółowych danych o klientach i dostawcach oraz możliwości przeglądania realizowanych zamówień i faktur.

Widoki główne użytkownika to funkcja Microsoft Dynamics NAV ułatwiająca dostęp do danych, raportów, alertów i typowych zadań, których potrzebujesz, aby budować relacje z klientami, szukać nowych możliwości oraz uzyskiwać lepsze wyniki sprzedażowe. Spersonalizuj widok główny, dostosowując go do swoich potrzeb, aby jeszcze lepiej wykorzystać ogromne możliwości analizy biznesowej. Możesz na przykład przeglądać kluczowe wskaźniki wydajności (KPI) opierające się na prognozowanych i rzeczywistych wynikach sprzedaży lub tworzyć raporty doraźne, które pozwolą zmierzyć efektywność kampanii i poprawić strategię marketingową. Dane można następnie z łatwością eksportować do aplikacji Microsoft Office Excel®, aby udostępnić je współpracownikom.

FUNKCJE

EDYCJA BUSINESS ESSENTIALS	Widoki główne użytkownika	<ul style="list-style-type: none"> • Menedżer sprzedaży • Specjalista przetwarzający zamówienia
	Analiza biznesowa	<ul style="list-style-type: none"> • Przeglądaj i analizuj trendy sprzedaży oraz rentowność za pomocą dostosowywanych do potrzeb użytkownika raportów sprzedaży, a także udostępniaj te informacje za pomocą aplikacji Excel. • Wyszukaj ważne informacje i wskaźniki KPI, wielkości zapasów, statusy zamówień oraz dane finansowe.
	Integracja z programem Outlook	<ul style="list-style-type: none"> • Zarządzaj kontaktami, zadaniami i informacjami udostępnianymi zespołowi bezpośrednio w aplikacji Outlook — umożliwi to wydajniejszą pracę. • Wykorzystuj funkcję jednorazowego wprowadzania danych, aby tworzyć, aktualizować, anulować lub usuwać rejestry i formularze niestandardowe w programach Outlook lub Microsoft Dynamics NAV. • Korzystaj ze zautomatyzowanej, dwu- bądź jednokierunkowej synchronizacji danych w programach Microsoft Dynamics NAV i Outlook w zależności od preferencji użytkownika.
	Zarządzanie kontaktami	<ul style="list-style-type: none"> • Korzystaj z przeglądów oraz klasyfikacji firm i osób w kontaktach z poziomu programów Outlook lub Microsoft Dynamics NAV. • Z łatwością docieraj do informacji związanych z danym kontaktem, takich jak okazja do zawarcia transakcji, adres czy komentarz, korzystając z opcji wyszukiwania rozmytego.
	Zarządzanie zadaniami	<ul style="list-style-type: none"> • Twórz i przypisuj współpracownikom zadania za pomocą aplikacji Outlook lub Microsoft Dynamics NAV. • Korzystaj z automatycznych przypomnień i alertów, aby wykonywać zadania na czas.
EDYCJA ADVANCED MANAGEMENT	Zarządzanie okazjami do zawarcia transakcji	<ul style="list-style-type: none"> • Definiuj i analizuj określone informacje związane z klientami i kontaktami, aby lepiej wykorzystywać okazje do zawarcia transakcji, monitorować sprzedaż planowaną oraz śledzić i komponować cykle sprzedaży.
	Klasyfikacja kontaktów	<ul style="list-style-type: none"> • Definiuj rejestry kontaktów oraz profile klientów na podstawie określonych kryteriów.
	Zarządzanie kampaniami	<ul style="list-style-type: none"> • Definiuj konkretne segmenty lub kategorie w swojej bazie kontaktów, a następnie twórz ukierunkowane kampanie w wybranych językach. • Korzystaj z dostosowanych do potrzeb użytkownika szablonów oraz korespondencji seryjnej dostępnej w Microsoft Office Word, aby tworzyć i wysyłać spersonalizowane wydruki lub wiadomości e-mail. • Wykorzystuj skontekstualizowane raporty, które pomogą Ci poznać efekty kampanii.
	Rejestr interakcji z klientem i zarządzanie dokumentacją	<ul style="list-style-type: none"> • Rejestruj wszystkie interakcje z klientami, w tym spotkania, korespondencję i czynności dotyczące pozostałych obszarów współpracy. Rejestruj połączenia manualnie, korzystając z pomocy kreatora. • Dołączaj pliki do odpowiednich rejestrów i śledź wszystkie dokumenty.
	Rejestr wiadomości e-mail na serwerze Microsoft Exchange	<ul style="list-style-type: none"> • Rejestruj wszystkie wiadomości e-mail wysyłane przez serwer Microsoft Exchange oraz program Outlook, aby dzielić się nimi z pozostałymi członkami zespołu.

Funkcje przedstawiono zgodnie z ich dostępnością w edycji Business Ready Licensing. W momencie licencjonowania rzeczywiste edycje mogą się różnić pod względem funkcji. Edycja Advanced Management zawiera wszystkie funkcje edycji Business Essentials oraz funkcje dodatkowe, które pozwolą zaspokoić potrzeby rozrastającej się firmy.

Więcej informacji o zastosowaniu oprogramowania Microsoft Dynamics NAV 2009 w działach sprzedaży i marketingu można znaleźć na stronie www.microsoft.com/poland/dynamics/nav.