

Microsoft Dynamics CRM



Hvorfor CRM?

Bedrifter trenger oversikt over kundene på ett sted. De trenger riktige verktøy slik at de får en kortere salgssyklus, vinner flere kunder og får lavere kundefrafall. Microsoft Dynamics CRM gir rask tilgang til kundedata og -historikk. Dette gjør at man kan arbeide smartere og bruke mer tid med kunder, forkorte salgssykluser og øke salget.

Møt kunder hvor som helst, på hvilken som helst enhet

All informasjon er tilgjengelig slik at medarbeidere kan arbeide smartere og raskere mens de er på farten. Oppdatering kan skje direkte eller rett etter kundemøtet. Integrasjon med Office-programmer gjør systemet tilgjengelig for organisasjonen.

Microsoft Dynamics CRM

Markedsføring og salg

▲ Med Microsoft Dynamics CRM arbeider man med markedsføring og salg i samme løsning. Dette sikrer et optimalt samarbeid slik at bedriften får maksimal avkastning fra markedsbudsjettet.

Bygg nettverk og relasjoner

▲ Microsoft Dynamics CRM kan knyttes til sosiale medier. Oppnå konkurransefortrinn ved å utnytte det sosiale nettet for å identifisere nye potensielle kunder og kontakter.



Kundeservice

▲ Microsoft Dynamics CRM er en brukervennlig løsning med rollebaserte arbeidsflater som enkelt kan tilpasses bedriftens kundeservice-/reklamasjonsprosesser. Rask tilgang til relevant kundeinformasjon er viktig for å kunne gi effektiv service.

Microsoft Dynamics CRM gir en samlet oversikt over:

- Selskapsinformasjon og kontaktpersoner tilgjengelig på pc, nettbrett og telefon
- Salgsmuligheter og tilbud med støttefunksjon for oppfølging
- Dokumenter og E-post
- Dokumentmaler



- Oppgaver og aktiviteter
- Avtaler og møtereferat
- Statistikk over salgsaktiviteter



Triangel / Eikremsvingen 9, 6422 Molde / Telefon +47 99 59 16 50 / www.triangel.no / post@triangel.no

Triangel er et innovativt miljø innen bedriftsrådgivning, forretnings-systemer og IT-løsninger for tids- og ressursstyring. Triangel ble etablert i 1984 og har kontor i Kristiansund, Molde, Ålesund, Trondheim og Oslo.

