

Dynamics 365 Sales Professional: dé Microsoft CRM-oplossing voor het MKB.

29-10-2019

Microsoft Dynamics 365 is de overkoepelende software voor elk type bedrijf op het gebied van CRM - en/of ERP. Vaak wordt Dynamics 365 als complex gezien en wordt het logischerwijs overgelaten aan de partners met de juiste expertise. Echter bestaat er een Dynamics 365 oplossing die vrijwel iedere Office 365 partner kan verkopen aan haar MKB-klienten: Dynamics 365 Sales Professional. Een goede relatie met klienten is zeer belangrijk en daarom biedt Microsoft een kans voor kleinere bedrijven om met deze applicatie hun moderne werkplek uit te breiden.

Waarom Dynamics 365 Sales Professional inspeelt op de huidige trends.

- ✓ **Te veel verkooptools!**
59% van de verkopers zegt dat ze te veel verkooptools hebben. Met Sales Professional start je alleen met wat je als bedrijf nodig hebt waardoor vergelijkbare tools overbodig worden.
- ✓ **Ken je klant!**
75% van de kopers preferereert een verkoper die kan meedenken met hun bedrijfsprocessen. Het dashboard geeft je direct een overzicht tussen de verschillende klienten.
- ✓ **Klienten willen personalisatie!**
77% van de zakelijke klienten wil door verkopers met gepersonaliseerde inhoud worden benaderd. Je kunt Sales Professional afstemmen op de behoefte van elke individuele klant.

Wist je dat?

Het Dynamics platform geïntegreerd is met Office 365? Dit creëert voor veel MKB-bedrijven, maar ook voor jouw als partner, een onbewuste kans. Vrijwel iedereen is bekend met de mogelijkheden van de Office 365 apps. Dit zorgt ervoor dat ze een CRM-oplossing als Sales Professional eenvoudiger kunnen integreren omdat deze gebruik maakt van de al bekende tools van Office 365. Voorbeelden:

Outlook

Je kunt in Outlook een nieuwe sales lead creëren vanuit een mailcontact. Daarbij wordt data gesynchroniseerd vanuit het dashboard naar Outlook zodat je deze makkelijk kan bekijken. Ook het delen van mails is eenvoudig.

Teams

Alles wat je in Teams kunt, kun je synchroniseren in Sales Professional. Daarbij kun je met Teams ook eenvoudig schakelen tussen collega's en klienten, zodat iedereen op de hoogte is van de processen.

Word

Sales Professional kan belangrijke data halen uit Word documenten. Denk aan offertes of andere verkoopdocumenten. Dit kan dan weer gebruikt worden om het dashboard te vullen waardoor de verkoop meer gestroomlijnd wordt.

Excel

Op elk moment kunnen verkopers de data inzien. Daarbij kunnen meerdere mensen in één bestand werken wat handig is voor het updaten van grote databases. Binnen enkele klikken naar de data van een andere afdeling zorgt voor een productievere samenwerking.

Wat biedt het nog meer?

Wat zijn nog meer voordelen van Sales Professional en Office 365.

- ✓ **Toevoeging op de moderne werkplek**
De werkplek wordt transparant! Iedereen kan data met elkaar delen en staat continue met elkaar in verbinding. Als voorbeeld beschikt Sales Professional ook over een mobiele app waardoor je overal en op elk moment toegang hebt.
- ✓ **Alles op één plek**
Je hebt maar één systeem nodig om alles en iedereen in je bedrijf te verbinden.
- ✓ **Vereenvoudiging van het verkoopproces**
Je hebt minder activiteiten nodig om tot een verkoopproces te komen aan de hand van de data.

Wat zijn de voordelen voor jou?

Bovenstaande informatie is interessant, maar wat kan ik ermee?

De moderne werkplek wordt steeds belangrijker. Microsoft heeft hier met Office 365 een extra voordeel gecreëerd door iedereen met elkaar in verbinding te laten staan met een vertrouwd product (denk bijvoorbeeld aan Teams).

Door de halfjaarlijkse (grote) updates aan het Dynamics platform houden ze ook rekening met de bewegende markt. Daarnaast voeg je simpelweg een product toe aan een bestaand en bekend product (Office 365).

De klant groeit mee met de markt, maar jij ook! Je laat zien mee te bewegen in een moderne wereld.
Klinkt goed toch?

Geïnteresseerd?

Mooi, wat nu?

Binnen een training van slechts ca. 5 uur is een consultant in staat om het product te implementeren en support te bieden. Er zijn twee mogelijkheden om training te volgen:

1. Onlinetraining

Na deze tijdsinvestering van 5 uur weet je de fundamentele eigenschappen van de Microsoftapplicatie. Hierbij de link naar de training: <https://docs.microsoft.com/en-us/learn/modules/overview-d365-sales-professional/>.

Afgerond?

Bij het afronden van deze training ontvang je een "badge". Laat aan ons zien dat je de badge hebt ontvangen en we helpen je graag verder met de groei!

2. Training op locatie

Op 9 december 2019 wordt er een training op locatie georganiseerd bij Microsoft op kantoor in Amsterdam. Ze laten speciaal voor jullie een Zweedse Sales Professional goeroe overkomen om jullie alles te vertellen over de applicatie en hoe deze geïntegreerd kan worden. Wil je meer informatie hierover of wil je je aanmelden? Neem contact op met Mike Ridder via: Mike.Ridder@copaco.com.

Niet te vergeten!

Op dit moment loopt er een Sales Professional-promotie voor partners met nieuwe Dynamics-eindklanten. Dit houdt in:

- ✓ 25% korting op abonnement.
- ✓ Kortingsperiode 3 jaar.

Onder deze voorwaarden:

- ✓ Nieuwe Dynamics-klanten;
- ✓ Minimaal 10 gebruikers;
- ✓ Maximaal 75 gebruikers;
- ✓ Eindigt 30 juni 2020;
- ✓ Alleen beschikbaar via CSP.