

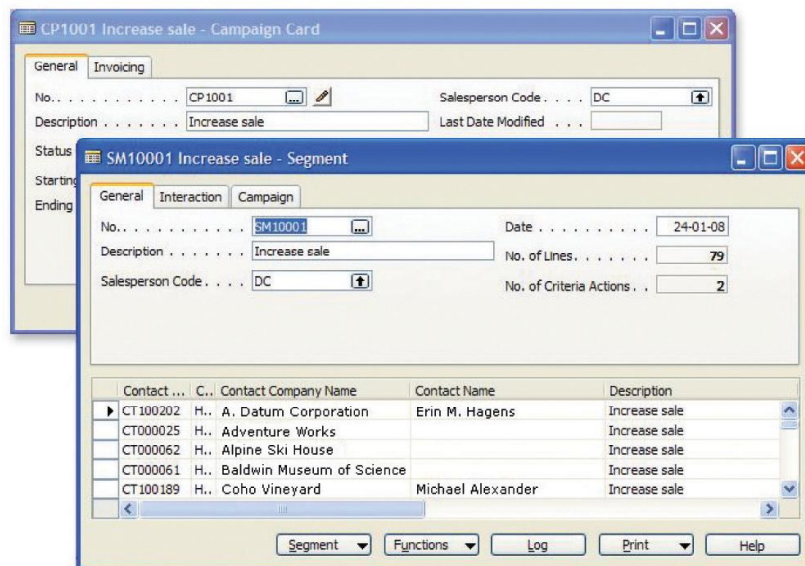
# Értékesítés és marketing

## Microsoft Dynamics NAV 5.0 – Értékesítés és marketing

### ELŐNYÖK:

- Állandó kapcsolattartás és mobilitás. Az ügyfelek részletes elérhetőségi adatai és a kapcsolódó tevékenységek közvetlenül a Microsoft Office Outlook® programban kezelhetők – akár az irodában, akár utazás közben vagy hálózati kapcsolat nélküli munka esetén – , majd szinkronizálhatók a Microsoft Dynamics NAV rendszerrel.
- Az ügyfelek adatai mindig elérhetők. Bármikor áttekintheti a kapcsolattartók listáját, egyéni ügyfélprofilokat állíthat be, és könnyedén hozzáférhet az elérhetőségi adatokhoz.
- Az információk révén lehetőségekhez juthat. A gazdag ügyfélkapcsolat-kezelési és jelentéskészítési lehetőségekkel felismerheti a kínáltközi lehetőségeket, és megfelelően szervezheti és nyomon követheti az értékesítési ciklusokat.
- Hatékony jelentéskészítő eszközök segítenek a teljesítmény elemzésében. A Microsoft Office Excel® alkalmazás és a Microsoft SQL Server™ Reporting Services szolgáltatásai segítségével az összefüggéseket is szemléltető értékesítési jelentéseket készíthet.
- Összehangolhatja az értékesítési munkát. A Microsoft Windows® SharePoint® Services integrációja révén a munkatársak megoszthatják egymással a naptárbejegyzéseket, a tevékenységeket, a feladatlistákat, a

**A jól ismert, innovatív eszközök elősegítik az értékesítési és marketingmunka sikerét.**



*Az adatok alapján meghatározhatja a különböző ügyfélszegmenseket, és célzott kampányokat folytathat.*

A szervezet munkatársai számára biztosíthatja az ügyfelek, a lehetőségek és a kampányok hatékony kezeléséhez szükséges eszközöket, és olyan ügyfélkapcsolatokat építhet ki, amelyek ösztönzőleg hatnak az értékesítésre és az ügyfelek hűségére. A Microsoft Dynamics™ NAV rendszer Értékesítés és marketing modulja elősegíti, hogy a vállalat energiáját a jövedelmező üzleti lehetőségekre és ügyfelekre fordíthassa, kihasználva az összekapcsolt információk és folyamatok, valamint a Microsoft® Office rendszer programjaival való átfogó integráció előnyeit.

## SZOLGÁLTATÁSOK:

<b>Együttműködés az Outlookkal</b>	Az ügyfelek adatait, a feladatokat és a munkacsoport által használt információkat közvetlenül az Outlook programban kezelheti, így hatékonyabban végezheti munkáját. Az egyszerű adatbevitel segítségével a felhasználók az Outlook programban vagy a Microsoft Dynamics NAV rendszerben is létrehozhatják, frissíthetik, visszavonhatják vagy törölhetik a különböző rekordokat és egyéni űrlapokat, majd a valós idejű adatintegritás érdekében összehangolhatják az információkat a másik szoftverrel.
<b>Ügyfélkapcsolat-kezelés</b>	A Microsoft Dynamics NAV rendszerből és az Outlook programból is áttekintheti a partnercégek és az egyéni kapcsolattartók adatait és besorolását. A kapcsolattartók rekordjait és az ügyfélprofilokat konkrét szempontok alapján határozhatja meg. A „fuzzy” logikára épülő intelligens keresési funkció segítségével könnyen fellelheti az egyes ügyfelekkel kapcsolatos információkat (például lehetőségeket, címeket vagy megjegyzéseket).
<b>Feladatkezelés</b>	A feladatok létrehozását és kiosztását az Értékesítés és marketing modul, illetve az Outlook segítségével is elvégezheti. Az automatikus emlékeztetők és figyelmeztetések elősegítik a feladatok pontos teljesítését.
<b>Lehetőségek kezelése</b>	Az ügyfelek és a kapcsolattartók adatainak rögzítése és elemzése elősegíti az értékesítési lehetőségek kihasználását, az értékesítési prognózis megfigyelését, valamint az értékesítési ciklus nyomon követését és strukturálását.
<b>Adatszinkronizálás</b>	A felhasználói igényeknek megfelelően automatizálhatja a kétirányú vagy az egyirányú adatszinkronizálást a Microsoft Dynamics NAV rendszer és az Outlook között.
<b>Kapcsolat nélküli lehetőségek</b>	A Microsoft Dynamics NAV rendszer adatainak meghatározott részével hálózati kapcsolat nélkül is dolgozhat az Outlook programban, majd a legközelebbi bejelentkezéskor kötegelte szinkronizálást hajthat végre.
<b>Kampányok kezelése</b>	Az ügyféladatbázisban különböző szegmenseket és kategóriákat határozhat meg, majd célzott kampányokat hozhat létre a választott nyelveken. A testre szabható sablonok és a Microsoft Office Word Körlevél funkciója megkönnyítik a nyomtatott vagy e-mailben küldött, személyre szabott marketinganyagok elkészítését és terjesztését, az összefüggéseket is szemléltető jelentések pedig segítenek a kampány eredményeinek mérésében.
<b>Értékesítési elemzés</b>	A részletezési és a lekérdezési funkciók, a testre szabható értékesítési jelentések, az Excel-alapú elemzés és az SQL Server Reporting Services fejlett jelentéskészítési funkciói lehetővé teszik a forgalmi és a jövedelmezőségi trendek megjelenítését és elemzését.
<b>Valós idejű információk</b>	A szükséges információkat a teljes Microsoft Dynamics NAV rendszerből elérheti, így hozzáférhet például a készletmennyiségekhez, a rendelések állapothoz és a pénzügyi adatokhoz.
<b>Ügyfélkapcsolati napló és dokumentumkezelés</b>	A rendszer segítségével naplóban rögzíthető az ügyfelekkel folytatott teljes kommunikáció, beleértve a hívásokat, a találkozót, a levelezést, valamint az egyéb alkalmazási területeken végrehajtott tevékenységeket is. Az egyes rekordokhoz dokumentumok és egyéb fájlok is csatolhatók, és az összes fájl nyomon követhető.
<b>E-mailek naplózása a Microsoft Exchange Server rendszerben</b>	A rendszer segítségével naplót vezethet a Microsoft Exchange Server és az Outlook segítségével küldött valamennyi levélről, a naplóhoz pedig munkatársai is hozzáférhetnek.

A Microsoft Dynamics NAV rendszer Értékesítés és marketing moduljával kapcsolatos további információért keresse fel a következő címet: [www.microsoft.com/dynamics/nav](http://www.microsoft.com/dynamics/nav).

Ez a dokumentum kizárólag tájékoztatósi célokat szolgál.

A MICROSOFT SEMMILYEN KIFEJEZETT, VÉLELMEZETT VAGY TÖRVÉNYEN ALAPULÓ GARANCIÁT NEM VÁLLAL A JELEN DOKUMENTUMBAN SZEREPLŐ INFORMÁCIÓK PONTOSSÁGÁÉRT.

**Microsoft**<sup>®</sup>