



Microsoft Dynamics CRM MARKETING

Die Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics® CRM bietet vertraute und intelligente Funktionalitäten, mit der Sie Ihre Marketingeffektivität steigern können. Flexible Segmentierungswerkzeuge, intuitiv zu bedienende Funktionen für die Kampagnensteuerung, stabile Workflows und aussagekräftige Analysen helfen Ihnen, Ihre Aktivitäten im Marketing zu optimieren.

Mitarbeiter: mehr Zeit für Marketingaufgaben

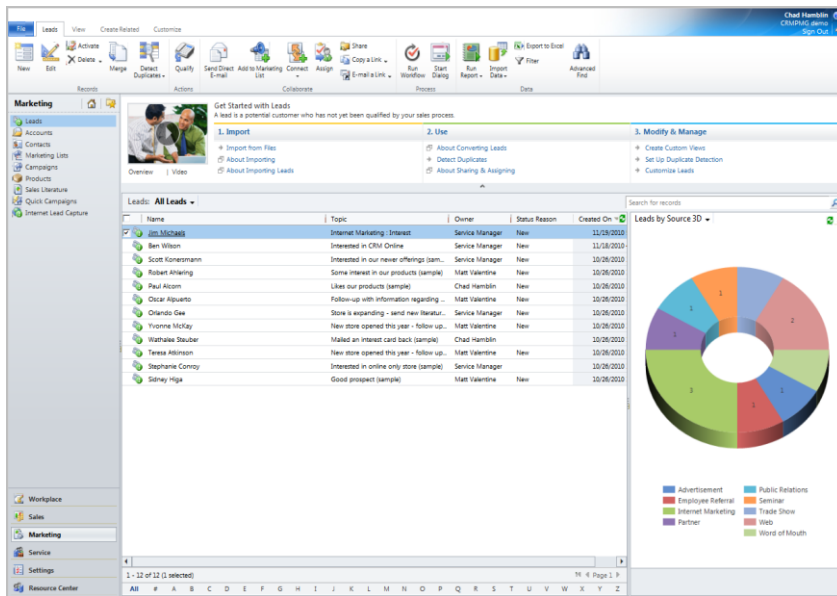
Im Marketing sind leistungsfähige CRM-Funktionen die Grundlage für den Erfolg Ihrer Mitarbeiter. Mit der vertrauten Microsoft Outlook®-Oberfläche, nahtlos integrierten Office-Funktionen und rollenbasierten Formularen minimiert Microsoft Dynamics CRM den Arbeitsaufwand, sodass Ihre Mitarbeiter mehr Zeit für das Wesentliche erhalten – die Umsetzung professioneller Marketingmaßnahmen.

Prozesse: mehr Effizienz, mehr Effektivität

Mehr Effizienz erzielen Sie durch die Automatisierung von Routinetätigkeiten, konsequente Follow-up-Aktivitäten und eine bessere Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam. Mit leistungsstarken Workflow-Funktionalitäten und geführten Prozessen unterstützt Microsoft Dynamics CRM Ihre Marketingmitarbeiter dabei, beispielsweise die Weiterleitung von Leads zu automatisieren, Genehmigungsverfahren zu vereinfachen und Best Practices umzusetzen.

Kampagnen: die richtigen Zielgruppen

Mit der 360-Grad-Ansicht Ihrer Kunden, einfach zu bedienenden Segmentierungswerkzeugen und umfassenden Analysen hilft Ihnen Microsoft Dynamics CRM, die richtigen Zielgruppen zu identifizieren und geeignete Materialien und Aktivitäten für deren Ansprache zu entwickeln.



Nutzen Sie das integrierte Leadmanagement und profitieren Sie bei der Darstellung wichtiger Daten von der Inline-Datenvisualisierung in Microsoft Dynamics CRM

„Mit Microsoft Dynamics CRM konnten wir unsere Segmentierung und die Kundenansprache verbessern, unsere Kampagnen effektiver gestalten und unsere Lead Conversion Rate deutlich erhöhen.“

CHRIS COOK
Director of Database Marketing
Portland Trail Blazers



„Mit Microsoft Dynamics CRM können wir sicher sein, dass kein Lead verlorengeht. Und mit einem effizienteren und gezielteren Marketing machen wir aus unseren Leads treue, langjährige Kunden.“

NIKOS PAPAGAPITOS
Manager of Technological Development and Special Projects
Travel Dynamics International



Travel Dynamics International
Excellence in Small-Ship Cruising Since 1969

„Mithilfe von Microsoft Dynamics CRM können wir Verkäufe und Leads rund 25 Prozent schneller abgleichen. Und Berichte zu Kampagnenergebnissen und ROI liegen jetzt in Echtzeit vor.“

JOHN JOHNSTON
Marketing Manager
Volvo



VERTRAUT: MARKETINGFUNKTIONEN, DIE GEWOHNT UND PERSÖNLICH SIND

Outlook-Integration: Sorgen Sie für mehr Effizienz bei Ihren Mitarbeitern – durch die zentrale Verwaltung von E-Mails, Terminen, Aufgaben, Kontakten und Kundeninformationen auf der vertrauten Microsoft Outlook-Oberfläche.

Verbesserte Datenverwaltung: Verbessern Sie die Datenqualität mit Assistenten für den Datenimport und komfortablen Datenbereinigungsfunktionen.

Microsoft Office-Integration: Beschleunigen Sie das Arbeiten mit Microsoft Office-Funktionen wie dem Excel®-Export/-Import, der Echtzeit-Datenfilterung und kontextbezogenen Ribbons.

Genauere Segmentierung: Ermitteln Sie potenzielle Kunden mit hoher Kaufwahrscheinlichkeit und erstellen Sie gezielte Marketinglisten mithilfe nützlicher Segmentierungswerkzeuge.

Schnelle Kampagnenerstellung: Geben Sie Ihren Vertriebs- und Marketingteams Vorlagen an die Hand, damit sie Kampagnen in kürzerer Zeit erstellen können.

Vereinfachte Kommunikation: Vereinfachen Sie die Kommunikation mit integrierten Serienbrieffunktionen, E-Mail-Vorlagen und der Konvertierung von E-Mails per Mausklick.

INTELLIGENT: INFORMATIONEN, DIE TRANSPARENZ SCHAFFEN

Bessere Kampagnensteuerung: Nutzen Sie die umfassenden Kampagnenfunktionen, um Budgets, Aufgaben, Maßnahmen und Materialien im den gesamten Lebenszyklus einer Kampagne zu erstellen und zu verfolgen.

Intelligentes Leadmanagement: Richten Sie Regeln ein, um Leads automatisch zu bewerten und an die richtigen Mitarbeiter weiterzuleiten, und qualifizieren Sie Leads mit nur einem Mausklick.

Optimierte Prozesse: Optimieren Sie mit den geführten Dialogen die Qualifizierung von Leads, die Freigabe von Budgets und die Durchführung von Follow-up-Maßnahmen.

Durchgängiges Response-Tracking: Überwachen Sie Ihre Kampagnenrückläufe und konvertieren Sie E-Mail-Reaktionen per Mausklick in Leads oder Verkaufschancen.

Transparenz in Echtzeit: Überwachen Sie zentrale Kennzahlen (KPIs) und den ROI von Marketingmaßnahmen mit Echtzeit-Dashboards, vordefinierten Berichten und Inline-Datenvisualisierung.

Umfassendes Zielmanagement: Gleichen Sie Ihre Lead Conversion Rate oder die Rücklaufquote aus Kampagnen einfach mit den zuvor definierten Zielen ab.

VERNETZT: MARKETING, BEI DEM ALLE HAND IN HAND ARBEITEN

Permission-Marketing: Vereinfachen Sie Ihr Erlaubnismarketing mit einer automatischen Überwachung der Opt-in-/Opt-out-Aktionen und der internetbasierten Leadfassung.

Geschäftsverbindungen: Ermitteln und analysieren Sie mit der Connections-Funktion und dem Social Connector neue Leads, Multiplikatoren und gesellschaftliche Trends.

Zentralisiertes Dokumentenmanagement: Beschleunigen Sie mit dem integrierten Dokumentenmanagement die Erstellung von Marketingplänen, Kampagnenmaterialien und anderen Dokumenten.

Bessere Zusammenarbeit: Fördern Sie die interne Zusammenarbeit mit Funktionen für Teammanagement und mit Werkzeugen für eine Kommunikation in Echtzeit.

Integriertes Eventmanagement: Sorgen Sie für eine professionelle Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Veranstaltungen.

Mobiles Arbeiten: Unterstützen Sie den mobilen Zugriff und bieten Sie integrierte Offline-funktionen, sodass Daten zu Kampagnen und Budgets ortsunabhängig verfügbar sind.

STARTEN SIE JETZT:

Probieren Sie Microsoft Dynamics CRM selbst aus: <http://crm.dynamics.com>

Entdecken Sie die Vielfalt im Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>