

Sales Productivity

Digitala affärer

Jumpstart Sales - en produktivitetshöjande paketerad lösning för företag som ger en effektiv och lyckad start av införandet av ett digitalt säljstöd.

CRM blir ett avgörande hjälpmedel för säljaren då viktig information om kunder alltid finns tillgängligt på ett enkelt sätt samt att företagets säljprocess kan avspeglas i systemet visuellt. Skillnaden ligger i arbetsätt och ett antal produktivitetshöjande verktyg för den nya digitala arbetsplatsen. När cirkeln sluts når man helt nya förmågor att arbeta effektivt, reagera snabbt på marknadshändelser och kan accelerera sin försäljning.

Vi rekommenderar att starta med de viktigaste funktionerna som Jumpstart Sales erbjuder för att sedan växa genom att bygga på med nya funktioner.

Vi använder en metodik där vi genomför arbetsmöten tillsammans med er för att anpassa lösningen efter era behov. Gruppen som består av representanter ifrån olika funktioner kommer att bidra till att en lyckad lösning implementeras i er organisation. Vi hjälper er med alla de olika momenten och leder er förbi fallgroparna för ett lyckat införande.

Efter att lösningen är på plats och ni har använt den under en period träffas vi för att gå igenom hur ni upplevt uppstarten och hur vi kan öka kundvärdet för er.

Exempel på roller och affärsnytta

Säljare	Viktig kundinformationen i en 360 vy åtkomligt på ett enkelt sätt. Enkel guidning av företagets säljprocess i olika steg. Verktyg för aktiviteter, planering och måluppfyllnad av det dagliga arbetet. Bättre resultat med aktuell information ger ökad produktivitet.
Kontoansvariga	360 vy av dina konton med försäljningsinformation ifrån en plats. Verktyg som är enkla att använda och som stödjer det dagliga arbetet. Vinn affärer genom att fokusera på det som genererar värde för dina kunder.
Säljledning	Ger möjlighet till proaktiv ledning genom att informationen är transparent. Förbättra säljledning genom god översyn, ordning och reda samt möjlighet till prioritering.
Ekonomi	Förbättra produktiviteten inom försäljning, genom lägre kostnader för försäljning. Proaktivt arbetssätt genom sälj pipeline och prognos Bättre kontroll genom standardisering av försäljning.
Företagsledning	Lägre kostnader för försäljning, förbättrad försäljnings- och marknadsproduktivitet.



FAKTA CRM ONLINE

PLATTFORM

- En "evergreen"-tjänst, alltid senaste version utan uppgraderingsprojekt
- Single Sign On-möjlighet med er domän (option)
- 30 dagars utvärdering

FÖRSÄLJNING

- Leads och affärer
- Konton och kontakter
- Aktiviteter
- Budget och uppföljning

KUNDTJÄNST OCH ÄRENDEHANTERING

- Ärenden
- Köhantering
- Eskalering
- Arbetsflöden

MARKNADSFÖRING

- Smarta marknadsprocesser och automatiserad prospektering
- Segmentering, målgruppsfokus
- Kommunikation & multikanalutbud

SERVICE

- Serviceavtal
- Resurser, verktyg och platser
- Schemaläggning och planering

UTBYGGBARHET FÖR ANDRA AFFÄRTILLÄMNINGAR (XRM)

- All relationshantering

Jumpstart Sales

Genom ett fokuserat arbete och engagemang formar vi snabbt ett CRM stöd som passar er verksamhet.

Aktivitet	Beskrivning av Jumpstart Sales
Uppstart	Uppstart av CRM Online. Möte ½ dag för genomgång av standardflöden i CRM för projektgruppen. Planering av projekt med arbetsmöten.
Arbetsmöte 1	Fokus på säljprocess och begrepp. Vi går igenom hur man arbetar effektivare med affärsmöjligheter, kunder och aktiviteter samt uppföljning med smarta verktyg.
Arbetsmöte 2	Fokus på visualisering i form av prototyp med arbetsflöden som visas och formas under mötet.
Arbetsmöte 3	Fokus på att prova prototyp och fortsatt arbete med justering efter era behov.
Arbetsmöte 4	Fokus på att godkänna prototyp samt prioritering av krav och koppling till standardflöden. Beslut om funktionsinnehåll inom projektet.
Design och test	Anpassning, konfigurering och dokumentering av lösning baserat på identifierade krav. Lösningen kvalitetssäkras genom systemtest.
Utbildning	Ett utbildningstillfälle för upp till 10 slutanvändare hos er.
Acceptanstest	Lösningen acceptanstestas och godkännes.
Uppföljningsmöte	Vi träffas för diskussion och uppföljning.

Microsoft Dynamics CRM Online en molnbaserad digital arbetsplats som kan användas via Outlook (med offlinestöd), webb, mobiltelefon och surplatta. Det är enkelt att använda CRM tillsammans med Microsoft Excel, Power BI m.fl

Varför CGI Tillsammans för vi in affärsnyttan snabbare i organisationen och du kommer fortare igång med ett nytt arbetssätt jämfört med ett traditionellt införande och kan dra nytta av hela vår kompetens kring Microsofts produkter.

Vill du veta mer

Välkommen att kontakta en expert på lösningsområdet, så berättar vi mer info.se@cgi.com

UTBYGGNADS- MÖJLIGHETER:

Utöver basfunktionerna kan försäljnings- och marknadspaketeringarna även kompletteras med följande tillägg:

EXTENDED SERVICES

- Applikationsförvaltning med felavhjälpning och support av CRM Online och dina anpassningar

AFFÄRSSYSTEM

- Få ett komplett företagsstöd genom att använda färdiga kopplingar och något av följande affärssystem:
- Dynamics NAV
- Dynamics AX

E-POST (EXCHANGE ONLINE)

- Outlook eller Outlook Web App
- Anslutning till Windows Phone, iPhone och Android
- Brevlåda med 50 GB

KOMMUNIKATION (LYNC ONLINE)

- Status på dina kollegors tillgänglighet och textmeddelanden
- Kommunicera och dela information med kunder och partners
- Bjud in externa deltagare till webbkonferenser

SAMARBETE (SHAREPOINT)

- Intranät och extranät för partners och kunder
- Social Enterprise-lösningar
- Optimus för migrering

Mer information om **Dynamics CRM, AX och NAV** samt [Office 365 finns här.](#)