

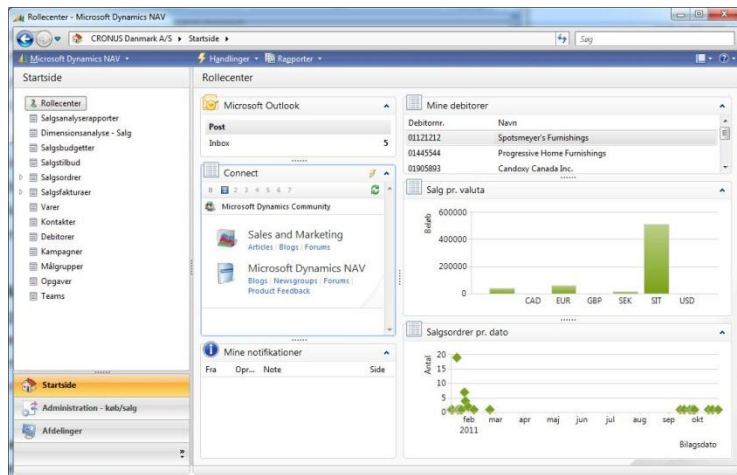


Salg & Marketing i Microsoft Dynamics NAV 2009

FORDELE

- **Bevar relationerne og vær mobil**
Opret og håndtér detaljerede kontakt-oplysninger og relevante aktiviteter direkte fra Microsoft Office Outlook® - på kontoret, på farten eller mens du arbejder offline. Synkroniser derefter oplysninger med Microsoft Dynamics NAV.
- **Kundeoplysninger lige ved hånden**
Bevar overblikket over dine kontakter, definér individuelle kunde profiler og få let adgang til specifikke kontakt-oplysninger. Alt sammen direkte fra dit Rollecenter.
- **Gør oplysninger til muligheder**
Brug effektive Business Intelligence-værktøjer til at identificere emner og sammen-hænge, styr salgsprocessen ud fra et rigt datagrundlag og rapporteringsmulig-heder.
- **Analysér performance med stærke rapporteringsværktøjer**
Få fordel af Microsoft Office Excel® og Microsoft SQL Server® Reporting Services til at udarbejde salgsrapporter og analyser.
- **Styrk din salgsindsats**
Del kalender-oplysninger og -aktiviteter, to-do-lister, relevante dokumenter og opgaver i og udenfor teamet gennem integration til Microsoft Windows® SharePoint® Services.

Opnå succesrige salgs- og marketingaktiviteter med velkendte og innovative værktøjer. Salg & Marketing i Microsoft Dynamics® NAV 2009 giver medarbejderne i din organisation værktøjerne til effektivt at håndtere kontakter, kundeemner og kampagner. Bl.a. gennem sammenhængende processer, opdateret information og tæt integration med Microsoft® Office applikationerne.



Få adgang til detaljeret kunde- og leverandørinformation. Bl.a. med mulighed for let at se åbne ordrer, fakturaer, kommunikation og statistik.

Med Rollecentre i Microsoft Dynamics NAV får du adgang til de data, rapporter, notifikationer og almindelige opgaver, du skal bruge til at bygge kundeforhold, gå efter kundeemner og drive salget op. Du kan tilpasse dit Rollecenter, så det passer til dine behov og drager fordel af effektive funktioner til Business Intelligence. For eksempel kan du få vist KPI'er (Key Performance Indicators) på grundlag af budgetterede og realiserede salgstal. Eller oprette ad-hoc rapporter til at måle kampagneeffektivitet og forbedre markedsstrategi. Du kan også let eksportere data til Microsoft Office Excel® og Microsoft Office Word® for at dele dem med dine kolleger.

FUNKTIONER

BUSINESS ESSENTIALS	Rollecentre	<ul style="list-style-type: none"> • Salgschef • Ordrebehandler
	Business Intelligence	<ul style="list-style-type: none"> • Få vist og analysér salgs- og lønsomhedstrends, brugertilpassede salgsrapporter og del oplysningerne via Microsoft Office Excel®. • Tilgå relevante oplysninger og KPI'er (Key Performance Indicators), inklusive lagerantal, ordrestatus og finansielle oplysninger.
	Outlook-integration	<ul style="list-style-type: none"> • Arbejd effektivt, når du kan håndtere kontakter, opgaver og team-oplysninger direkte i Microsoft Outlook®. • Få fordel af nem dataindtastning for at oprette, opdatere, annullere eller slette registreringer og brugertilpassede formularer i Microsoft Outlook® eller Microsoft Dynamics NAV. • Automatisér synkronisering af data i én eller flere retninger på tværs af Microsoft Dynamics NAV og Microsoft Outlook® baseret på brugerpræferencer.
	Kontaktstyring	<ul style="list-style-type: none"> • Få overblik og se klassificering eller segmentering af kontaktvirksomheder indenfor Microsoft Outlook® eller Microsoft Dynamics NAV. • Hent let oplysninger relateret til kontakter. F.eks. et kundeemne, en adresse eller en kommentar - vha. avancerede søgemuligheder.
	Opgavestyring	<ul style="list-style-type: none"> • Opret og tildel opgaver enten i Microsoft Outlook® eller Microsoft Dynamics NAV. • Brug automatiske påmindelser og notifikationer til at klare opgaverne til tiden.
ADVANCED MANAGEMENT	Emnestyring	<ul style="list-style-type: none"> • Definér og analyser specifikke kunde- og kontaktoplysninger for at hjælpe med at drage nytte af kundeemner, holde øje med salgspipeline og salgscyklus.
	Kontaktklassificering	<ul style="list-style-type: none"> • Definér kontaktoptegnelser og kunde profiler baseret på specifikke kriterier.
	Kampagnestyring	<ul style="list-style-type: none"> • Identificér specifikke segmenter eller kategorier i din kontaktdatabase og opret derefter målrettede kampagner på de sprog, du ønsker. • Brug funktioner til brugertilpassede skabeloner og brev fletning i Microsoft Office Word® til at oprette og sende personlige breve eller e-mails. • Brug fleksible analyse-rapporter til at hjælpe med at måle kampagneresultater.
	Håndtering af kundelogs og -dokumenter	<ul style="list-style-type: none"> • Registrér kunderelaterede interaktioner, inklusive møder, korrespondance eller aktiviteter udført i andre områder af Microsoft Dynamics NAV – automatisk eller via en guide. • Vedhæft og spor dokumenter og andre filer til relevante stamoplysninger og transaktioner.
	E-mail-logging i Microsoft Exchange Server	<ul style="list-style-type: none"> • Registrer al e-mail korrespondance sendt via Microsoft Exchange Server og Microsoft Outlook® og del det let med teamet.

Funktionerne er organiseret iht. Business Ready Licensing. De faktiske udgaver kan variere ved licenstidspunktet. Advanced Management-udgaven indeholder al funktionalitet fra Business Essentials-udgaven. Funktionaliteten kan udvides efterhånden som behovene i virksomheden ændrer sig.

Du finder flere oplysninger om Salg og marketing i Microsoft Dynamics NAV 2009 på www.microsoft.dk/dynamics/nav