

Microsoft Business Solutions XAL

Salgs- og Marketing modulet effektiviserer håndteringen og styringen af samtlige salgsprocesser i virksomheden. Eksempelvis gør modulet det lettere for salgsafdelingen at håndtere aktivitetsstyring og opfølgning, udarbejdelse og styring af salgstilbud og gennemførelse af marketingkampagner. Salgs- og Marketing modulet er fuldt integreret med Salgs- og Debitor modulerne.

Salg & marketing i Microsoft XAL

Salgs- og Marketing modulet indeholder en lang række effektive faciliteter til at optimere virksomhedens salgsprocesser. De opnåede fordele kan i sidste ende være med til at styrke din virksomheds indtjening.

Du får bl.a. faciliteter til at:

Styre kontaktinformation, opbygge en oversigt over potentielle nye salg, gennemføre direct marketing kampagner, styrke relationerne til kunderne og meget mere. Salgs- og Marketing modulet indeholder følgende specifikke funktioner:

- Kontaktkort for hver kunde og kundeemne
- Aktivitetsplaner for sælgere
- Direct Mail kampagner, baseret på kundedatabasen
- Direkte link til hovedprislisten i forbindelse med tilbud
- Integration til andre Microsoft XAL moduler

Forenklede salgs- og marketingprocesser

Salgs- og Marketing modulet effektiviserer planlægning, styring og opfølgning i forbindelse med alle salgsaktiviteter i virksomheden. Systemet giver også overblik over de enkelte sælgeres indsats og aktiviteter.

Systemet effektiviserer:

- Markedskanvas
- Overvågning af konkurrenternes aktiviteter
- Opfølgning på tilbud
- Aktivitetsstyring
- Aktivitetsopfølgning
- Direct Mail aktiviteter samt opfølgning på aktiviteterne
- Administration af eksisterende og potentielle kunder

Den centrale Microsoft XAL tabel udgør kundedatabasen for både eksisterende og potentielle kunder. Information kan nemt overføres fra en anden database til Microsoft XAL. Du kan søge på en række søgekriterier – bl.a. NACE-koder.

Styring af kundeemner

Kundeemnekortet er et særdeles værdifuldt værktøj for sælgerne i forbindelse med kundebearbejdelse. Systemet giver sælgerne forskellige informationer som adresse, kontaktperson, ansvar, virksomhedstype,

SE nummer, omsætning og medarbejderantal. Kortet giver et solidt overblik over aktiviteter, installationer og anden kundespecifik information.

Styring af aktiviteter

Aktivitetsplanlægningsmodulet effektiviserer opfølgningen på alle aktiviteter i virksomhedens salgs- og market-ingafdeling. Det giver både salgsledere og sælgere et effektivt styringsværktøj. Aktivitetsstyringen kan bruges til at styre følgende aktiviteter:

- Hvilke kunder skal kontaktes i dag?
- Hvad er den aktuelle status på aktiviteter over for specifikke kundeemner?
- Hvornår skal et kundeemne kontaktes næste gang?
- Hvilke tilbud har virksomheden ude hos kunderne, og hvordan ser tallene ud?
- Hvor stor er sandsynligheden for at vi får ordren?

Naturligvis kan salgsledere udskrive rapporter over den enkelte sælgers aktiviteter og mængden af særligt gode, potentielle salg. Sælgerne kan udskrive aktivitetsrapporter, som specificerer hvilke salgsaktiviteter, de skal udføre.

Mail-baserede kampagner

Databasen over kundeemner er et nyttigt værktøj i forbindelse med Direct Mail aktiviteter. Systemet gør det samtidig nemt at overføre navne og kontaklinformationer til andre programmer – f.eks. Microsoft Word. Det sikrer, at man hurtigt kan udarbejde følgebrev og andet skræddersyet marketingmateriale.

Tilbudstabel

Tilbudstabellen bruges til at oprette tilbud med dækningsbidragsberegninger der gør det muligt at vende hurtigt tilbage til kunden. Tilbudstabellen er integreret med lagermodulet i Microsoft XAL. Dette modul indeholder information om produktomkostninger, salgspriser og mængderabat.

Integration med salgsordre og debitor modulet

I det øjeblik et tilbud forvandles til en ordre bliver ordren automatisk overført til både salgsordre- og debitor-modulet i Microsoft XAL. Ordrebekræftelser kan udskrives således at hvert solgt produkt.

Microsoft XAL – en integreret virksomhedsløsning

Alle moduler i Microsoft XAL er tæt integreret og arbejder sammen for at danne din virksomheds pulsslag.

Læs mere om Microsoft XAL integrerede virksomhedsløsning i de øvrige brochurer.

Copyright © 2004 Microsoft Business Solutions ApS, Denmark. Microsoft, Great Plains, bCentral og Microsoft Windows 2000 er enten varemærker eller registrerede varemærker tilhørende Microsoft Corporation eller Great Plains Software, Inc. i USA og/eller andre lande. Great Plains Software, Inc. er et af Microsoft Corporation helejet datterselskab. Microsoft er et registreret varemærke tilhørende Microsoft Business Solutions ApS i USA og/eller andre lande. Microsoft Business Solutions ApS er et datterselskab af Microsoft Corporation. Produkt- og firmanavne nævnt i dette materiale kan være varemærker, der tilhører de respektive ejere. Enhver reproduktion eller overlevering af dette materiale, helt som delvist, i enhver form eller på enhver måde, er ikke tilladt uden Microsoft Business Solutions ApS' forudgående skriftlige tilladelse. Der tages forbehold om ændring af nærværende materiale uden forudgående varsel. Enhver retlighed, der ikke udtrykkeligt er meddelt i dette materiale, forbeholdes.