

# Predaj a marketing

## MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS – NAVISION

### PREDAJ A MARKETING

Microsoft® Business Solutions Navision® – Predaj a marketing vám poskytuje úplné a presné informácie, aby ste mohli sústrediť svoje aktivity na preferované segmenty.

#### Hlavné výhody:

- Úspešnejšie budovanie vzťahov so zákazníkmi.
- Prijímanie dobre informovaných rozhodnutí ohľadom zákazníkov.
- Prispôbenie riešenia podľa vašich procesov.

### Zameranie na preferované segmenty zákazníkov

Dobré predajné a marketingové praktiky sú celé o tom, robiť správne rozhodnutia v správny čas. Ak chcete prijímať lepšie obchodné rozhodnutia, musíte byť sústredení a mať kontrolu nad všetkými marketingovými a predajnými aktivitami.

Aplikácia Predaj a marketing vám dáva úplné a presné informácie, vďaka ktorým môžete zamerať svoje aktivity na preferovaný segment zákazníkov. Výsledkom je:

- Zvýšenie vašej produktivity.
- Rast vašej konkurencieschopnosti.
- Rozvoj vášho podnikania.

### Prístup k presným informáciám

Vaši zamestnanci môžu pristupovať k dôležitým informáciám o predchádzajúcich predajných a marketingových kampaniach aj budúcich príležitostiach. V niekoľkých okamihoch môžete získať odpovede na otázky typu „Kedy sme naposledy kontaktovali firmu A?“ alebo „Kedy u nás firma B naposledy objednala?“.

### Rozpoznanie kľúčových klientov

Ak máte presné informácie v reálnom čase o všetkých svojich kontaktoch, môžete prijímať lepšie rozhodnutia. Viete, ktorí vaši klienti potrebujú vašu okamžitú pozornosť a ktorí naopak môžu počkať. Môžete svojich klientov dokonca klasifikovať podľa vzájomných vzťahov alebo ďalších kritérií, ktoré si sami určíte. Vaše kontaktné a finančné informácie sú vždy presné, takže strategické rozhodnutia môžu byť záležitosťou okamihu.

### Prehľad o minulých aj budúcich aktivitách

Aplikácia Predaj a marketing pomáha vašim obchodníkom udržiavať prehľad o predajných cykloch a ich štruktúre. Jedným stlačením tlačidla môžete zobraziť presné obchodné informácie o každom kontakte. Získate jasný prehľad o tom, čo je možné očakávať vo vašom predajnom reťazci, a môžete podľa toho prispôbovať svoje plány.

### Automatizácia rutinných úloh

Vaši zamestnanci môžu nielen poskytovať kvalitné služby pri všetkých obchodných interakciách, ale dosahujú taktiež vyššiu efektívnosť, pretože časovo náročné procesy sú zautomatizované. Užitočnou funkciou je automatická aktualizácia údajov o zákazníkoch a aktivitách medzi aplikáciami Predaj a marketing a Microsoft® Outlook®.

### Efektívnejšie plánovanie

Efektívne plánovanie umožňuje zvýšiť úspešnosť vašich predajných a marketingových kampaní. Vďaka aplikácii Predaj a marketing môžete byť trvalo informovaní. Neustále máte k dispozícii presné údaje v reálnom čase. Ak chcete získať podrobnejšie informácie napríklad o určitej príležitosti, nemusíte poznať ani presné meno zákazníka.

### Meranie výsledkov

Môžete tiež merať celkové výsledky vašich kampaní. Máte prehľad o úspešnosti jednotlivých kampaní a môžete hodnotiť celkovú výkonnosť vašej firmy.

### Porozumenie vlastnému podnikaniu

Ak máte jasný prehľad o svojich kontaktoch, môžete analyzovať a porozumieť ich budúcim požiadavkám a prispôsobiť tomu svoje plány. Môžete merať úspešnosť svojich kampaní a rozpoznávať jednotlivé segmenty a príležitosti.

### Posilňovanie vernosti zákazníkov

Udržovanie súčasných zákazníkov je oveľa lacnejšie než získavanie nových. Ak vaši zákazníci nie sú spokojní na sto percent, riskujete, že sa obrátia inam. Vaši zákazníci očakávajú trvalé pozitívne skúsenosti.

### Personalizácia vzťahov

Aplikácia Predaj a marketing vám umožňuje identifikovať v databáze kontaktov špecifické segmenty. Môžete personalizovať svoj prístup ku kontaktom – v ľubovoľnom vybranom jazyku – a sústrediť sa na marketing typu 1:1. Môžete napríklad vybrať určitú skupinu zákazníkov pre predajnú kampaň na základe skoršieho nákupného správania.

### Každý zamestnanec expertom pre zákazníka

S aplikáciou Predaj a marketing môžete poskytovať skvelé služby pri každej interakcii so zákazníkmi. Vaši zamestnanci majú neustále prístup k presným a podrobným informáciám o všetkých kontaktoch. Do aplikácie je možné dokonca zaznamenávať aj e-maily medzi zamestnancami a zákazníkmi a zdieľať tak znalosti medzi pracovníkmi. Každý zamestnanec sa môže stať expertom na každý a všetky kontakty, čím môžete vašim zákazníkom zaistiť lepšiu úroveň služieb – dnes aj v budúcnosti.

### Opýtajte sa svojho partnera

Ďalšie informácie o systéme Microsoft Business Solutions Navision – Predaj a marketing vám oznámi váš miestny Microsoft partner, ktorý má kvalifikáciu potrebnú na návrh riešenia podľa konkrétnych potrieb vašej firmy.

Môžete tiež navštíviť naše webové stránky:

<http://www.microsoft.com/slovakia/businesssolutions/navision/>

### Stručne o Microsoft Business Solutions

Microsoft Business Solutions, jedna zo siedmich produktových divízií spoločnosti Microsoft, ponúka širokú škálu integrovaných podnikových aplikácií a služieb navrhnutých tak, aby ponúkli malým, stredným aj väčším spoločnostiam lepšie prepojenie so zákazníkmi, zamestnancami, partnermi a dodávateľmi. Aplikácie Microsoft Business Solutions optimalizujú strategické podnikové procesy v oblastiach riadenia financií, manažérskych analýz, riadenia ľudských zdrojov, riadenia projektov, CRM, servisu, riadenia dodávateľského reťazca (SCM), e-commerce, výroby a riadenia maloobchodu. Cieľom aplikácií je pomáhať zákazníkovi na ceste k podnikateľskej úspešnosti. Ďalšie informácie o divízii Microsoft Business Solutions nájdete na adrese:

<http://www.microsoft.com/BusinessSolutions/>

### Adresa:

Microsoft Slovakia s.r.o.  
Westend Court  
Dúbravská cesta 4  
841 04 Bratislava  
Slovenská republika  
Tel.: +421 2 59 29 51 11  
Fax: +421 2 59 29 51 00

<http://www.microsoft.com/slovakia/>

Hlavné funkcie	Popis
RIADENIE KONTAKTOV	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Udržovanie prehľadu o vašich kontaktoch firmách a kontaktoch osobách.</li> <li>• Kontrola duplicit automaticky upozorňuje na zadanie kontaktných informácií, ktoré už existujú.</li> <li>• Kategorizácia kontaktov na základe profilových dotazníkov.</li> <li>• Personalizácia prístupu ku kontaktom.</li> </ul>
KLASIFIKÁCIA KONTAKTOV	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasifikácia kontaktov do rôznych kategórií, prispôsobenie marketingových oznámení podľa potrieb jednotlivých zákazníkov.</li> <li>• Automatické zoskupovanie kontaktov do rôznych tried podľa zadaných kritérií, napríklad podľa výšky tržieb.</li> <li>• Hodnotenie kontaktov, na základe váhy dvoch otázok zistíme hodnotu otázky tretej.</li> </ul>
RIADENIE KAMPANÍ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Príprava kampaní podľa vytvorených segmentov.</li> <li>• Segmentácia kontaktov podľa špecifických kritérií, ako je výška predajov, profily kontaktov a interakcie.</li> <li>• Opakované používanie existujúcich segmentov, napríklad možnosť určenia, či majú byť existujúce segmenty aktualizované pri každom zadaní nových informácií o kontakte alebo naopak pevne zaradené do určitej skupiny pre následné aktivity (napr. direct mailing).</li> <li>• Používanie viacjazyčných šablón pre oslovovanie kontaktov v rôznych jazykoch.</li> <li>• Možnosť použitia vybraného segmentu vo funkcii hromadnej korešpondencie aplikácie Microsoft® Word®.</li> </ul>
RIADENIE PRÍLEŽITOSTÍ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sledovanie obchodných príležitostí.</li> <li>• Rozčlenenie vášho predajného cyklu do rôznych fáz.</li> <li>• Udržovanie prehľadu o príležitostiach v predajnom reťazci.</li> </ul>
RIADENIE ÚLOH	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizovanie marketingových a predajných aktivít.</li> <li>• Vytváranie zoznamov úloh pre vlastnú potrebu.</li> <li>• Priradovanie úloh iným používateľom alebo tímom používateľov evidovaných v programe.</li> <li>• Vytváranie aktivít skladajúcich sa z viacerých úloh.</li> <li>• Vytváranie interných úloh nesúvisiacich s kontaktmi.</li> </ul>
RIADENIE DOKUMENTOV A PROTOKOLOVANIE INTERAKCIÍ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Záznam interakcií (telefonických hovorov, schôdzok, listov) s vašimi kontaktmi. Ak je súčasťou interakcie nejaký dokument, môžete ho uložiť spolu s ďalšími informáciami pri príslušnom kontakte, čím je dokument vždy okamžite vyhľadateľný.</li> <li>• Protokolovanie interakcií vykonávaných v iných oblastiach aplikácie, vrátane dokumentov odoslaných vašim kontaktom.</li> <li>• Jednoduché uskutočňovanie telefonických hovorov kliknutím na tlačidlo na karte kontaktu, využitím telekomunikačného zariadenia s podporou rozhrania TAPI (Telephony Application Programming Interface).</li> </ul>
VYHLADÁVANIE KONTAKTOV	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hľadanie všetkých informácií súvisiacich s kontaktom, ako sú príležitosti, adresa alebo komentáre.</li> <li>• Možnosť získania správnych informácií aj pri chybnom zadaní mene kontaktu vďaka funkciám fuzzy logiky.</li> </ul>
PROTOKOLOVANIE E-MAILOV MICROSOFT EXCHANGE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Protokolovanie všetkej e-mailovej korešpondencie, prichádzajúcej aj odchádzajúcej.</li> <li>• Záznam e-mailov odoslaných prostredníctvom systému Microsoft Navision alebo Microsoft Outlook.</li> <li>• Serverové riešenie pre uchovávanie e-mailov v ich prirodzenom prostredí.</li> </ul>
INTEGRÁCIA S PROGRAMOM OUTLOOK	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Synchronizácia úloh a kontaktov v systéme Microsoft Navision so schôdzkami, úlohami a kontaktmi v aplikácii Microsoft Outlook. Môžete rozhodnúť, ktoré kategórie úloh nechcete synchronizovať (napríklad súkromné úlohy alebo úlohy súvisiace s dovolenkou).</li> <li>• Príjem upozorňovacích e-mailov v aplikácii Microsoft Outlook s informáciami o novo priradených úlohách.</li> <li>• Vytváranie, aktualizácia, rušenie a odstraňovanie záznamov v jednom programe; druhý program je automaticky aktualizovaný.</li> <li>• Možnosť získania prístupu ku kontaktným informáciám pri práci offline.</li> <li>• Dávková aktualizácia informácií pri opakovanom pripojení online.</li> </ul>

## Systémové požiadavky

PRE PRÁCU SO VŠETKÝMI  
FUNKCIAMI POPISOVANÝMI  
V TOMTO PROSPEKTE SÚ  
POTREBNÉ NASLEDUJÚCE  
MODULY A TECHNOLOGIE:

Microsoft® Exchange Server (minimálne verzia 5.5 s aktualizáciou Service Pack 4) na protokolovanie e-mailov pre Microsoft Exchange.  
Systém Microsoft Business Solutions–Navision podporuje grafickú 32-bitovú technológiu a klient server, multitasking prostredie. Sú podporované nasledujúce operačné systémy:  
32-bitový klient: Microsoft® Windows® XP, Windows® 2000, Windows® NT a Windows® 98.  
Server–Navision Database Server: Windows® 2000, Windows® NT a Windows® Small Business Server 2003  
Microsoft® SQL Server® Option for Microsoft Business Solutions–Navision: ľubovoľný operačný systém podporovaný produktom Microsoft SQL Server 2000

© 2004 Microsoft Business Solutions ApS, Dánsko. Všetky práva vyhradené. Microsoft, Great Plains, Navision, Visual Studio a Windows sú registrované ochranné známky alebo ochranné známky spoločnosti Microsoft Corporation, Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation alebo Microsoft Business Solutions ApS, prípadne ich pridružených spoločností v Spojených štátoch amerických a v ďalších krajinách. Great Plains Software, Inc., FRx Software Corporation a Microsoft Business Solutions ApS sú pridružené firmy spoločnosti Microsoft Corporation. Uvedené názvy skutočných spoločností a produktov môžu byť ochrannými známkami svojich vlastníkov. Názvy spoločností, organizácií, produktov a domén, e-mailové adresy, logá, osoby a udalosti použité v ukázkach sú vymyslené. Nemôže byť vyvodzované žiadne ich spojenie so skutočnou spoločnosťou, organizáciou, produktom, doménou, e-mailovou adresou, logom, osobou alebo udalosťou.