



MICROSOFT DYNAMICS 365 OPTIMIZER

GEMEINSAM ÜBERPRÜFEN WIR DIE ZIELE,
IDENTIFIZIEREN DIE POTENZIALE UND DEFINIEREN
DIE OPTIMALEN MASSNAHMEN FÜR IHR CRM.



Wie holen Sie das Maximum aus Ihrem MS Dynamics CRM heraus?

Gewinnen Sie mehr Zeit für Ihre Kunden und steigern Sie Ihren Umsatz. Damit Sie das Maximum aus Ihrem MS Dynamics CRM, den Umssystemen und weiteren Investments/Ressourcen holen können, gehen wir gemeinsam mit Ihnen folgende Punkte an:

1 Abgleich CRM-Ziele und IST-Situation
INTERVIEWS, SHADOWING UND UMFRAGEN

2 Identifikation der Potenziale
PROZESSE, DATEN UND SCHNITTSTELLEN

3 Basis für datengetriebene Entscheidungen
DATENQUALITÄT, KPIS, DASHBOARDS

4 Definieren der Massnahmen und Quick Wins
TECHNIK, ORGANISATION, FÜHRUNG

5 Umsetzung und Messung der Ergebnisse
INDIVIDUELL, WIRKSAM, NACHHALTIG

Nach einer Einführung von MS Dynamics CRM entwickeln sich Umwelt, Unternehmen und Marktsituation weiter - das MS Dynamics CRM und zugehörige Abläufe werden jedoch nicht den Begebenheiten angepasst. Dies verursacht indirekt Kosten und schränkt Umsatz-Potenziale ein. Deshalb ist es wichtig, das MS Dynamics CRM regelmässig kritisch zu hinterfragen um Schwachstellen zu identifizieren und Verbesserungen einzuführen. Mit unserem MS Dynamics CRM Optimizer beantworten wir gemeinsam Fragen wie:

- Sind die Prozesse durchgängig und benötigte Daten rasch verfügbar?
- Sind die Vertriebsmitarbeiter optimal in die Kommunikation eingebunden?
- Ermöglicht Ihr MS Dynamics CRM eine effektive und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit?
- Ist Ihr MS Dynamics CRM optimal auf die Unternehmensprozesse abgestimmt?
- Ist die Datenqualität gut und wird sichergestellt, dass diese hoch bleibt?
- Sind die Prozesse dokumentiert und werden von allen einheitlich gelebt?



Sven Brenner
CTO und Leiter Microsoft
s.brenner@advanis.ch

SCANNEN SIE DEN QR CODE
FÜR EINE KOSTENLOSE ERSTBERATUNG
UND MEHR INFOS ZU DEN
20 OPTIMIERUNGS-BAUSTEINEN



www.advanis.ch/leistungen/crm-optimizer/