

# Verkauf und Marketing

## Verkauf und Marketing in Microsoft Dynamics NAV

### NUTZEN:

- **Bleiben Sie in Verbindung und gewinnen Sie an Mobilität.** Erfassen und verwalten Sie Kontaktdaten und wichtige Aktivitäten direkt in Microsoft Office Outlook® – im Büro, von auswärts oder während Sie offline arbeiten – und synchronisieren Sie dann die Daten mit Microsoft Dynamics NAV.
- **Halten Sie Kundendaten stets griffbereit.** Pflegen Sie eine Übersicht Ihrer Kontakte, definieren Sie individuelle Kundenprofile und greifen Sie einfach auf spezielle Kontaktdaten zu.
- **Verwandeln Sie Daten in Verkaufschancen.** Identifizieren Sie Verkaufschancen und strukturieren und verfolgen Sie Verkaufsprozesse mit umfangreichen Funktionalitäten zu Kundendatenmanagement und Berichtswesen.
- **Analysieren Sie die Performance mit leistungsstarken Berichtswerkzeugen.** Nutzen Sie Microsoft Office Excel® und Microsoft SQL Server™ Reporting Services, um kontextabhängige Verkaufsberichte aufzurufen.
- **Fördern Sie einheitliche Verkaufsbemühungen.** Gewähren Sie Teammitgliedern mit der Microsoft Windows® SharePoint® Services-Integration Zugriff auf Kalenderdaten und Aktivitäten, Aufgabenlisten, wichtige Dokumente und Aufgabenzuweisungen.

Führen Sie mit vertrauten, innovativen Werkzeugen erfolgreiche Vertriebs- und Marketingaktivitäten durch.

The screenshot displays two overlapping windows from Microsoft Dynamics NAV. The top window, titled 'KP1001 Umsatz steigern - Kampagnenkarte', shows a 'Fakturierung' tab with fields for 'Nr.' (KP1001), 'Verkäufercode' (AK), and 'Beschreibung' (Umsatz steigern). The bottom window, titled 'SM10001 Umsatz steigern - Segment', shows an 'Allgemein' tab with fields for 'Nr.' (SM10001), 'Datum' (24.01.08), 'Beschreibung' (Umsatz steigern), and 'Verkäufercode' (AK). Below these fields is a table listing contacts:

KontaktNr.	K..	Kontakt Mandantennamen	Kontaktname	Beschreibung
KT100202	B..	Afrifield Corporation	Janice Galvin	Umsatz steigern
KT000025	B..	Antarcticopy		Umsatz steigern
KT000062	B..	Autohaus Mielberg KG		Umsatz steigern
KT000061	B..	Beef House		Umsatz steigern
KT100189	B..	Bilabankinn	Ragnar Eiriksson	Umsatz steigern

Erstellen Sie zielgerichtete Kampagnen, um spezifische Segmente auf Basis Ihrer Kontaktdaten zu identifizieren.

Geben Sie den Mitarbeitern in Ihrem Unternehmen das Rüstzeug an die Hand, Kontakte, Verkaufschancen und Kampagnen effizient zu verwalten und gleichzeitig Kundenbeziehungen aufzubauen, die sowohl die Verkaufszahlen als auch die Kundenloyalität fördern. Verkauf und Marketing in Microsoft Dynamics™ NAV kann Sie durch die Nutzung von vernetzten Daten und Prozessen sowie einer umfangreichen Integration mit Microsoft® Office-Systemprogrammen dabei unterstützen, Ihren Fokus auf profitable Kunden und Interessenten zu richten.

## FUNKTIONALITÄTEN:

<b>Outlook-Integration</b>	Arbeiten Sie produktiver durch die direkte Verwaltung von Kontakten, Aufgaben und Teamdaten in Outlook. Anwender können Datensätze in Outlook oder Microsoft Dynamics NAV erstellen, aktualisieren oder löschen sowie Formulare anpassen und dann die Daten synchronisieren.
<b>Kontaktverwaltung</b>	Pflegen Sie Übersichten und Klassifikationen für Unternehmens- und Personenkontakte in Microsoft Dynamics NAV oder Outlook. Definieren Sie Kundenprofile basierend auf speziellen Kriterien. Rufen Sie einfach kontaktbezogene Daten ab, z. B. eine Verkaufschance, eine Adresse oder eine Bemerkung, indem Sie die Kontaktsuche einsetzen.
<b>Aufgabenverwaltung</b>	Erstellen Sie Aufgaben und weisen Sie diese zu – entweder in Verkauf und Marketing oder in Outlook. Automatische Erinnerungen und Warnungen unterstützen Sie bei der termingerechten Aufgabenerfüllung.
<b>Verkaufschancenverwaltung</b>	Definieren und analysieren Sie spezielle Kunden- und Kontaktdaten, um Verkaufschancen zu nutzen, die Vertriebspipeline zu überwachen und den Verkaufsprozess zu verfolgen und zu strukturieren.
<b>Datensynchronisation</b>	Automatisieren Sie nach Benutzerpräferenzen eine bidirektionale oder einseitige Datensynchronisation zwischen Microsoft Dynamics NAV und Outlook.
<b>Offlinezugriff</b>	Arbeiten Sie mit einer ausgewählten Teilmenge von Microsoft Dynamics NAV-Daten offline in Outlook und synchronisieren Sie diese automatisch per Stapelverarbeitung bei der nächsten Anmeldung.
<b>Kampagnenmanagement</b>	Identifizieren Sie spezielle Zielgruppen oder Kategorien in Ihrer Kontaktdatenbank und erstellen Sie dann gezielte Kampagnen in den Sprachen Ihrer Wahl. Mithilfe anpassbarer Vorlagen und der Microsoft Office Word Mail Merge-Funktionalität lassen sich einfach personalisierte Schreiben erstellen und verschicken. Kontextabhängige Berichte unterstützen Sie bei der Messung Ihrer Kampagnenergebnisse.
<b>Verkaufsanalyse</b>	Lassen Sie sich Verkaufs- und Rentabilitätstrends anzeigen und analysieren Sie diese mithilfe von Drilldown- und Abfragemöglichkeiten, anpassbaren Verkaufsberichten, Excel-basierten Analysen und Berichten über SQL Server Reporting Services.
<b>Echtzeitdaten</b>	Greifen Sie auf Echtzeitdaten in Microsoft Dynamics NAV zu, z. B. Lagerbestandsmengen, Auftragsstatus und Finanzdaten.
<b>Aktivitätenprotokoll und Dokumentenverwaltung</b>	Zeichnen Sie alle kundenbezogenen Aktivitäten auf (Anrufe, Besprechungen, Korrespondenz oder Aktivitäten aus anderen Anwendungsbereichen). Nutzen Sie die Möglichkeit, Datensätzen Dateianhänge hinzuzufügen und Dateien rückzuverfolgen.
<b>E-Mail Protokollierung mit Microsoft Exchange Server</b>	Protokollieren Sie die über Microsoft Exchange Server und Outlook verschickten E-Mails für eine gemeinsame Nutzung unter Teammitgliedern.

Weitere Informationen zu Microsoft Dynamics NAV finden Sie unter <http://www.microsoft.com/germany/dynamics/nav/default.aspx>.

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Microsoft Corporation in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Die Microsoft Corporation lehnt jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab.

© 2007 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, Microsoft Dynamics und das Microsoft Dynamics-Logo sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber.



Aus Werten wächst Vertrauen.

DANECO

DANECO AG >> ERP - CRM - CPM  
Turbinenweg 5 | CH 8610 Uster  
Telefon +41 (0)44 944 60 60 | Fax +41 (0)44 944 60 59  
info@daneco.ch | www.daneco.ch

**Microsoft**