



Säljproduktivitet – effektivare sälj med Dynamics 365 Sales

● Har du investerat i Microsoft Dynamics 365 Sales, men når inte dina försäljningsmål, eller upplever att du inte får ut full effekt av systemet? Vårt erbjudande Sales Productivity hjälper dig att effektivisera och öka produktiviteten inom sälj och marknad genom att utveckla dina arbetssätt och använda Dynamics 365 Sales smartare.

Vi har lång erfarenhet av att hjälpa kunder inom olika branscher att implementera Microsoft Dynamics 365 Sales. En av de viktigaste lärdomarna är att inte se införandet som ett IT-projekt, utan som ett förändringsprojekt. Utmaningen är att använda tekniken rätt och, inte minst, att få med sig människorna i det förändrade arbetssätt som den nya tekniken kräver. Med specialistkompetens inom Dynamics 365 Sales, säljprocesser och förändringsledning hjälper vi dig att genomföra de förändringar som krävs för att öka produktiviteten inom sälj.

Ökad produktivitet och fler uppnådda mål inom sälj
Avega Sales Productivity Adoption hjälper dig att få full effekt och maximal nytta av ditt CRM-system. Genom att utveckla processer och arbetssätt ökar användandet och aktiviteterna i systemet kopplat till försäljningsmålen, vilket ger en bättre överblick och mätbarhet. Gemensamma arbetssätt skapar förutsättningar för effektivare samarbeten inom företag, vilket bidrar till fler uppnådda säljmål och KPI:er.

Fördelar:

- Effektiva sälj- och marknadsprocesser
- Bättre kontroll och överblick på kunder och prospekt
- Ökad mätbarhet
- Bättre samarbete
- Ökad användningsgrad
- Möjlighet till automatisering
- Produktivare medarbetare genom tillgång till bättre använda verktyg
- Snabbare återbetalning på investeringen (ROI)

Vår process

Vår process utgår från ett antal fokusområden. Tillsammans med dig sätter vi relevanta mål, ser över processer för ett effektivare säljarbete, utreder hur CRM används idag och hur det kan användas bättre. Sedan utbildar vi medarbetarna i Dynamics 365 Sales för att öka förståelsen för och användandet av systemet. Därefter gör vi uppföljningar för kontinuerliga förbättringar.

Förbättringsområdena adresseras i ett projekt med följande faser:

Analys, rådgivning och roadmap

Med utgångspunkt i dina verksamhetsbehov tittar vi på hur befintliga KPI:er är satta, vilka funktioner som används i CRM-systemet samt hur användare och kunder upplever stödet. Utifrån dina uppsatta mål föreslår vi sedan anpassningar i arbetssätt och Dynamics 365 Sales för att stötta måloppfyllelsen. Detta resulterar i en gapanalys, rekommendationer kring anpassningar samt en roadmap för att genomföra överenskomna anpassningar.

Piloter

När vi genomför överenskomna anpassningar genomför vi ett antal piloter för att säkerställa att åtgärderna ger effekt.

- Fas 1:** Piloterna definieras utifrån analysfasens slutsatser. Därefter designar vi och lanserar piloten.
- Fas 2:** Test i verkligheten
- Fas 3:** Piloten utvärderas och beslut tas om att lansera lösningen eller designa om den



Forts. **Säljproduktivitet – effektivare sälj med Dynamics 365 Sales**

Utbildning

Genom utbildningen ger vi introduktioner och visar best practice inom de olika områden där Dynamics 365 Sales ska användas, till exempel säljledning, affärsmöjligheter och lead-kvalificering. Varje utbildningstillfälle berör olika teman. Alla teman utgår från hur olika funktioner är tänkta att användas och hur de skapar nytta i det dagliga arbetet. Utbildningen sker via Skype eller i klassrum. Där får deltagarna möjlighet att ställa frågor och få svar.

Uppföljning och analys

Med vald frekvens genomför vi mätningar för att följa hur plattformen används. Dynamics 365 Sales ger möjligheter till mätning på allt från övergripande till mycket detaljerad nivå. Utifrån resultaten kan vi rekommendera extra insatser inom exempelvis ett visst område eller en viss användargrupp.

Avega Sales Productivity Team

Under vårt samarbete får du tillgång till ett team från Avega som är specialiserat på Microsoft Dynamics 365 Sales. De funktioner som ingår i teamet är projektledare, förändringsledare, verksamhetsarkitekt, teknisk arkitekt, utbildare, applikationskonsult, utvecklare och testare.

Kontakt

Joakim Westergren

E-post: joakim.westergren@avegagroup.se

Tele: 08-407 66 62

Ansvarig för Avega Groups erbjudande inom Säljproduktivitet och Microsoft Dynamics.