



Satış ve Pazarlamada Başarının Sırrı

Birbirine rakip ürün ve hizmetlerin farklılıklarının azaldığı, ürün yaşam döngüsünün kısaldığı günümüz dünyasında, etkili satış ve pazarlama, şirketlerin en büyük rekabet silahı haline geldi. Microsoft Dynamics AX, satış ve pazarlama süreçlerinin etkin kılınması, müşteri beklentileri çerçevesinde özelleştirilebilmesi ve farklı kanallardan müşteriler ile etkileşim kurularak ürün ve hizmet sunulması gibi birçok önemli süreci kolay ve etkin bir yapıda sunuyor.

Satış ve Pazarlama (CRM): Microsoft Dynamics AX, satış ve pazarlamanın ihtiyaç duyacağı tüm kurumsal bilgilerin tek bir noktada ve yapılandırılmış halde bulunmasını sağlayarak bilgiye erişim sürecini kısaltır. Bu bilgiler sayesinde müşterilerin ihtiyaçları tam olarak tespit edilip, bu ihtiyaçlar çerçevesinde optimal satış ve pazarlama kararları alınabilir. Bilgilerin etkin biçimde paylaşılması sonucunda süreçte yer alan tüm çalışanlar birer satış ve pazarlama uzmanı gibi davranabilir.

Ayrıca Microsoft Dynamics AX sayesinde müşteri bilgilerini güncel ve erişilebilir kılarak hangi müşterilerin sizin için daha fazla kar sağladığını görebilir, kampanyalarınızı ve kaynaklarınızı bu segmentasyona göre daha etkin biçimlendirebilirsiniz. Microsoft Dynamics AX' in CRM özelliği sayesinde müşterilerinizin isteklerinin ne derece karşılandığı, tatmin seviyesi yeterli değilse bunun nedeni gibi müşteri sadakati sağlayacak ve memnuniyet oluşturacak uygulamaları da kolaylıkla gerçekleştirebilirsiniz.

Satış Gücü Otomasyonu : Microsoft Dynamics AX, satış ve pazarlama uzmanlarına, müşterilerin takibi, tedarikçi ve iş ortakları ile ilişkilerin yürütülmesi, iletişim bilgilerine erişim gibi birçok konuda ihtiyaç duyacakları araçları sağlar. Böylelikle satış gücü yetkileri çerçevesinde bilgiye her yerden erişebiliyor ve süreci etkin biçimde gerçekleştirebilir.

Satış Yönetimi : Satış ve pazarlama ekibinin bir takım olarak çalışması ve hedefler doğrultusunda bu takımın yönlendirilmesi son derece önemli. Microsoft Dynamics AX, satış ve pazarlama ekibinin takım ruhu içerisinde çalışması için gerekli olan tüm araçlarını sunar. Çalışanların bireysel bazda ve takım bazında izlenmesi, ortaya koyulan çalışmaya yönelik bilgilerin ve satış verilerinin grafiksel biçimde elde edilmesi gibi birçok özellik Microsoft Dynamics AX ile mümkün olur.

Satış ve pazarlama ekibinin kazanacağı bu özellikler sayesinde müşteri memnuniyeti daha artacak, müşteri talepleri anında karşılanacak veya karşılanamasa bile bunun nedeni kayıt altına alınabilecek ve satış gücü çok daha verimli çalışacaktır. Ayrıca satış tahminleri ile gerçek rakamların etkin biçimde karşılaştırılması özelliği sayesinde müşterilerin ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetleri istedikleri zaman hazır bulundurma yeteneği de Microsoft Dynamics AX'ın sağlayacağı önemli avantajlardan biridir.

Telepazarlama : Telepazarlama süreçlerinin tek bir noktadan gerçekleştirilmesine imkân veren Microsoft Dynamics AX sürecin koordineli ve etkin biçimde yönetilmesini sağlar. Ayrıca Microsoft Dynamics AX, yeni satış imkânlarının yaratılması, müşteri anketlerinin düzenlenmesi, direkt pazarlama kampanyaları ve müşteri destek hizmetleri gibi birçok alanda da telefon üzerinden hizmet verilmesini mümkün kılar.

Pazarlama Otomasyonu : Pazarlama kampanyalarının etkinliği pazarlama ve satış sürecinde büyük önem taşır. Microsoft Dynamics AX, pazarlama kampanyalarının planlama, yürütme ve analiz aşamalarının her noktasında gerekli bilgiye kolaylıkla erişilmesini mümkün kılarak, kampanyaların etkinliğini en üst seviyeye çıkarır.

Kurumsal Portal: Günümüzde bilgi, kurumların en önemli değeri haline geldi. Bilgiyi kurum içerisinde ve dışında etkin biçimde paylaşmak başarının ilk şartı. Microsoft Dynamics AX, Kurumsal Portal özelliği sayesinde bilgi paylaşımını etkili, düşük maliyetli ve kişiselleştirilmiş bir yapıya kavuşturur. Kurum içerisinde bilgi paylaşma süreçlerinde kişiselleştirilmiş, farklı ihtiyaçlara yönelik web tabanlı yapılar oluşturmaya imkân veren Microsoft Dynamics AX, çalışanların her noktadan istedikleri bilgiye ihtiyaçları çerçevesinde erişmesini sağlar. Müşteriler, iş ortakları gibi kurum dışı ilgililer ile bilginin paylaşılması süreci de Microsoft Dynamics AX sayesinde özelleştirilebilen bir yapıya kavuşur. Bunun sonucunda müşterilere özel self servis alanlar yaratmak, iş ortaklarıyla daha etkin iletişim kurmak ve tüm bunları internet üzerinden kolaylıkla ve düşük maliyetlerle yapmak mümkün olur. Microsoft Dynamics AX kullanan şirketler, müşterilerinden gelen verileri çok kısa zamanda tedarikçileri ile üstelik tedarikçilerin ihtiyaç duyduğu içerik formatında paylaşarak verilen siparişlerin akıcı ve hatasız gerçekleştirilmesi becerisini kazanır. Kurumsal Portal kapsamında iç ve dış iletişimin benzersiz bir bütünleşmesi söz konusu olduğu için tedarikçilerden veya değer zincirinin diğer üyelerinden gelen her türlü mesaj, anında ilgililere aktarılır bilgilenmesi gereken herkese ulaştırılır.

Kurumsal Portal Kuralları: Oluşturulan kurumsal yapı üzerinde kullanıcıların gerek duydukları her işlemi kolaylıkla ve en az eğitim ihtiyacıyla gerçekleştirebilmeleri büyük avantaj sağlar. Bu bağlamda Microsoft Dynamics AX, çalışanların dünyanın her yerinden ihtiyaç duyacakları bilgilere kolaylıkla erişmelerini mümkün kılmak için biçimlendirilmiş, önceden tanımlanmış roller atanmasına imkân verir. Bu roller, sayesinde farklı kullanıcıların özellikleri önceden tanımlanarak süreçler otomatize edilir. Böylelikle

kullanıcıların sadece ihtiyaç duydukları konular ile ilgili doğru ve yeterli bilgiye erişmesi mümkün kılınır. İşlemler çok daha hızlı ve akıcı biçimde gerçekleştirilir.

Ürün Kurucusu : Müşteri sadakati sağlamak için müşterilerin ihtiyaçları ve beklentilerine uygun özelleştirilmiş ürünler ortaya koymak büyük önem kazanıyor. Microsoft Dynamics AX; sipariş verme, planlama ve üretim süreçlerini özelleştirilebilir kılarak kurumların müşteri beklentilerinin paralelinde üretim yapmasına imkân verir. Üstelik bu işlem Windows üzerinden veya web ara yüzleri ile kolaylıkla gerçekleştirilebilir.

Anketler : Pazarlama ve satış sürecinde bir diğer önemli konu, müşterilerin beklentilerini ve fikirleri hızlı ve doğru biçimde alabilmek. Microsoft Dynamics AX, müşterilere ve hatta çalışanlara yönelik çevrimiçi anketlerin kolaylıkla hazırlanmasına imkân vererek bu bilgi akışını etkinleştirir. Bu anketlerin hazırlanması, hiçbir teknik bilgiye gerek olmadan gerçekleştirilebiliyor. Bu anketleri üst düzey yöneticiler, insan kaynakları uzmanları ve ihtiyaç duyan tüm yetkililer kolaylıkla oluşturup kullanabilir.