



Dlaczego warto zdecydować się na Microsoft Dynamics CRM?

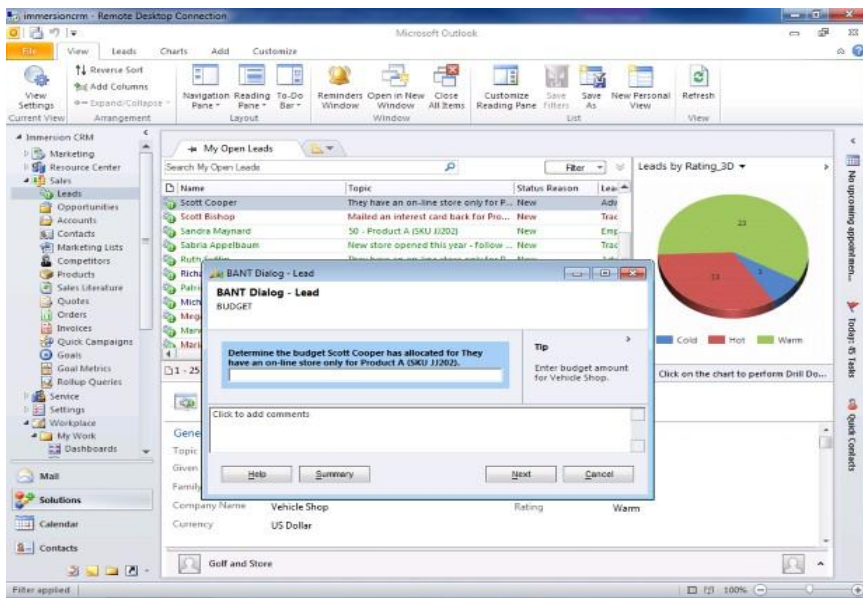
Świadczenie usług najwyższej jakości dzięki Microsoft Dynamics CRM

Jeśli chcesz świadczyć usługi najwyższej jakości, musisz zacząć od wyposażenia pracowników w odpowiednie narzędzia, które zwiększą wydajność ich pracy. Dzięki temu umożliwisz swojej firmie odniesienie sukcesu. Właśnie w tym celu zaprojektowano oprogramowanie biznesowe Microsoft Dynamics CRM.

Wybór programu Microsoft Dynamics CRM — cieszącego się uznaniem 23 000 klientów i ponad 1 400 000 użytkowników — zapewni ci miejsce w tym doborowym towarzystwie.

Oto główne powody, dla których firmy wybierają oprogramowanie Microsoft Dynamics CRM, aby świadczyć usługi najwyższej jakości:

- pozycja lidera rynku,
- wartość,
- łatwość obsługi,
- wybór,
- chmura,
- elastyczność,
- globalny charakter,
- wiedza,
- partnerzy,
- rozwiązania.



„Dzięki Microsoft Dynamics CRM poprawiliśmy poziom zadowolenia klientów i wdrożyliśmy efektywny proces zarządzania sprzedażą. Microsoft Dynamics CRM dostarcza nam jedną wersję danych o kliencie, co pomogło nam ograniczyć liczbę reklamacji o 25% i zwiększyć poziom zadowolenia klientów o 15%.”

UMAIR CHAUDHARY
dyrektor generalny
Barclays Bank LP, ZEA i Zatoka Perska



Zwiększ wydajność dzięki znajomości natywnego programu Microsoft Outlook oraz wspomaganiu procesów i wizualizacji danych w Microsoft Dynamics CRM.

POZYCJA LIDERA RYNKU

Microsoft — firma, która może poszczycić się świetnym bilansem, stałym wzrostem, ciągłym dążeniem do innowacyjności oraz tysiącami najlepszych inżynierów — stanowi bezpieczny wybór. Wzrost rynku rozwiązań CRM nabiera właśnie tempa, a Microsoft Dynamics CRM otrzymuje coraz więcej wyróżnień i tytułów lidera od wielu niezależnych firm eksperckich i analitycznych:

- Firma Gartner przyznała nam status lidera Magic Quadrant w kategorii [CRM Customer Service Contact Centers](#)
- oraz [Sales Force Automation](#).
- Firma Forrester Research wyróżniła nas w kategorii The Forrester Wave™ [CRM Suites Customer Service Solutions](#),
- The Forrester Wave™ [CRM Suites for Midsized Organizations](#) oraz
- The Forrester Wave™ [CRM Suites for Large Organizations](#).
- Firma Ovum wymieniła nas w swoim raporcie — Ovum CRM Decision Matrix.

„Wybraliśmy Microsoft Dynamics CRM, ponieważ cieszy się on bardzo dobrą opinią w branży. Najbardziej przypadły nam do gustu: łatwość obsługi, elastyczność, łatwość dostosowywania i duża funkcjonalność w zakresie raportowania. Planujemy trzykrotnie rozszerzyć wykorzystanie tego systemu w nadchodzących latach.”

Booz | Allen | Hamilton

CHRISTIAN HOFF
starszy partner
Booz Allen Hamilton

WARTOŚĆ

Biorąc pod uwagę czynniki, które mają wpływ na całkowite koszty zarządzania firmą — np. licencjonowanie, usługi, szkolenie, wdrażanie, administrowanie i utrzymanie — Microsoft Dynamics CRM uważany jest za jedną z najlepszych propozycji na rynku przez wielu klientów i analityków branżowych. Organizacje takie jak Mitsubishi-Caterpillar, ISS, VisionShare i Equinox zostały nagrodzone za skuteczne wdrożenia CRM i jakością, jaką osiągnęły dzięki Microsoft Dynamics CRM. Więcej informacji o tych klientach i innych przykładach znaleźć można na stronie: <http://crm.dynamics.com>.

ŁATWOŚĆ OBSŁUGI

Microsoft Dynamics CRM udostępnia pełen wachlarz funkcjonalności z zakresu CRM bezpośrednio z poziomu dobrze znanej i łatwej w obsłudze aplikacji Microsoft® Outlook®. Biorąc pod uwagę fakt, że Outlook ma ponad 500 milionów użytkowników na całym świecie, możesz być pewien, że Microsoft Dynamics CRM będzie dla twoich pracowników rozwiązaniem CRM najlepszej jakości, funkcjonującym w sposób dostosowany do stylu ich pracy.

WYBÓR

Organizacjom najbardziej zależy na wyborze. Microsoft Dynamics CRM oferuje rozwiązania typu *on-premise*, na żądanie i u hosta partnera, które są oparte na takiej samej architekturze i bazie kodów, możesz więc wybrać model najlepiej dopasowany do potrzeb swojej firmy. Przedsiębiorstwa mają także dostęp do Microsoft Dynamics CRM przez program Outlook, przeglądarkę internetową lub dowolne urządzenie przenośne

z funkcją dostępu do Internetu. Mówiąc krótko: Microsoft Dynamics CRM daje ci wybór.

CHMURA

Microsoft zainwestował ponad 2,3 miliarda dolarów, aby stworzyć najwyższej jakości infrastrukturę związaną z chmurą. Microsoft Dynamics CRM Online to kompleksowe rozwiązanie CRM na żądanie, oferowane za kusząco niską cenę (44 USD/miesiąc za wersję dla jednego użytkownika). Oprogramowanie jest uruchamiane w georeplikowanych centrach danych zgodnych z normami SAS 70 i ISO 27001. Ponieważ Microsoft Dynamics CRM Online towarzyszy umowa dotycząca poziomu usług, która zawiera gwarancję finansową obejmującą 99,9% czasu korzystania z produktu, możesz być spokojny, że dokonałeś trafego wyboru.

ELASTYCZNOŚĆ

W obecnym środowisku, w którym konkurencja odgrywa wielką rolę, firmy muszą szybko reagować na zmiany. Oprogramowanie Microsoft Dynamics CRM — dzięki natychmiastowemu dostosowywaniu, formularzom opartym na rolach, projektom deklaracyjnym i skutecznym narzędziom programistycznym — można łatwo konfigurować, aby odpowiadało zmieniającym się wymaganiom. Microsoft Dynamics CRM możesz używać nie tylko do zarządzania relacjami z klientami. Aplikacja pomoże ci także zarządzać relacjami z partnerami, dostawcami, wykonawcami, zasobami i innymi ważnymi elementami.

GLOBALNY CHARAKTER

Oprogramowania Microsoft Dynamics CRM używa się na całym świecie; jest dostępne w 82 krajach i 41 językach, a do tego oferuje pełne wsparcie w wielu walutach i językach. Lokalny personel i partnerzy na całym świecie pomogą ci wykorzystać Microsoft Dynamics CRM w najlepszy sposób — bez względu na to, gdzie prowadzisz działalność.

WIEDZA

Microsoft Dynamics CRM dostarcza użytkownikom szeroki wachlarz funkcjonalności z zakresu analizy biznesowej, w tym aktualizowane w czasie rzeczywistym pulpity nawigacyjne, wizualizację danych, elastyczne sprawozdania i szczegółowe analizy, aby twoja firma mogła zidentyfikować kluczowe trendy i śledzić najważniejsze wskaźniki wydajności. Pozwól, aby za pomocą Microsoft Dynamics CRM dane zostały przekształcone w użyteczną wiedzę.

PARTNERZY

Tysiące partnerów w 82 państwach sprzedaje i obsługuje Microsoft Dynamics CRM, a także zapewnia wsparcie dla tego produktu. Dzięki ich wyjątkowemu doświadczeniu i umiejętnościom stanowią oni cenną pomoc podczas realizacji twojego projektu CRM. Ponadto wdrożenie Microsoft Dynamics Marketplace — opartego na chmurze repozytorium rozwiązań partnerskich i wspólnie zgromadzonej wiedzy — pomoże ci zwiększyć poziom dostosowania i wartość Microsoft Dynamics CRM.

ROZWIĄZANIA

Microsoft inwestuje ponad 9 miliardów dolarów rocznie w różnorodne rozwiązania związane z wydajnością. Microsoft Dynamics CRM zawiera wiele skutecznych funkcjonalności Microsoft Office, Microsoft SharePoint® Server, Microsoft Lync™, Microsoft Dynamics ERP oraz innych uznanych rozwiązań, aby klienci otrzymali od firmy Microsoft jak najwięcej, a ich wydajność wzrosła.

ZACZNIJ JUŻ DZIŚ

Wypróbuj Microsoft Dynamics CRM już dziś:

<http://crm.dynamics.com>

INFORMACJE ZAWARTE W NINIEJSZYM DOKUMENCIE NIE SĄ W ŻADEN SPOSÓB WIĄŻĄCE DLA FIRMY MICROSOFT.

© Microsoft Corporation, 2010 r. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Microsoft, Lync, Microsoft Dynamics, logo Microsoft Dynamics, Outlook oraz SharePoint są znakami towarowymi grupy spółek Microsoft.

Microsoft

Poznaj Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>

Dołącz do społeczności Microsoft Dynamics CRM:

<http://crm.dynamics.com/en-us/communities/crm-community.aspx>