

Microsoft Dynamics CRM



「對 Polaris 而言，Microsoft Dynamics CRM 是一個真正的全新平臺，讓客戶服務和銷售團隊得到成長的同時，也能彼此緊密合作，這都是過去的舊應用系統所無法做到的。」

BEDE BRAEGELMANN

POLARIS

銷售、服務和行銷專案經理

使用 Microsoft Dynamics™ CRM 贏得客戶關係，提高獲利

Microsoft Dynamics CRM 是一款同時擁有行銷、銷售，及服務功能的完整客戶關係管理 (CRM) 套件。快速、熟悉的介面，及彈性化等特性可以幫助各種規模的企業發掘、贏得，及促進可帶來獲利的客戶關係。Microsoft Dynamics CRM 是透過提供專業服務的通路合作夥伴所提供，可與使用者所熟悉的 Microsoft® 產品互通，藉以簡化作業流程。

行銷：創造需求

為行銷專業人員所提供的資料清理 (data cleansing) 和市場區隔工具、活動管理功能，以及深入的行銷分析，有助於提高行銷計劃的成效，創造需求，改進關鍵績效指標的追蹤。Microsoft Dynamics CRM 具備完整、綜合的行銷功能，讓您更瞭解客戶，進一步將資源鎖定在擁有最大投資報酬的領域。

銷售：加速成交

將日常銷售流程簡化與自動化的工具，讓銷售人員一眼即可了解客戶，進一步幫助縮短銷售週期，提高成交率，並增加回客率 (customer retention)。Microsoft Dynamics CRM 讓銷售人員能夠快速以線上或離線方式存取客戶資料及歷史記錄，讓工作更聰明，能有更多時間用於銷售上。精靈式的溝通工具，能即時將新產品和服務資訊傳達給潛在客戶和現有客戶。

客戶服務：快速回應

將客戶資訊、案件管理、服務歷史，和服務支援知識直接傳送到客戶服務專員的電腦上，讓他們取得所需的工具，以提供一致而有效率的服務，從而提高客戶忠誠度與獲利能力。Microsoft Dynamics CRM 所提供的完整客戶服務解決方案具有使用者所熟悉的介面，可以完全配合服務支援流程自訂選項，而且沒有使用者數量的限制。

彈性的選擇

彈性的選擇是 Microsoft Dynamics CRM 成功的基礎。不管是內部安裝 (on-premise) 或是隨選部署 (on-demand)，都採用統一的程式碼設計，客戶可以根據具體的業務和 IT 需求選擇合適的部署模式，同時未來也可依業務或 IT 環境的變化而彈性更改部署模式。

Microsoft Dynamics CRM 可以幫助企業：

- 360 度的觀點全方位了解客戶
- 確保企業員工的採用
- 快速適應業務變化
- 加速專案導入完成和投資報酬



