

## Tjänsteföretag - Professional Services

Cinteros har anpassat Microsoft Dynamics CRM 4.0 för tjänstebranschen. Alla funktioner finns tillgängliga i Microsoft Outlook, vilket gör att användarna känner igen sig och snabbt kommer igång med systemet. Microsoft Dynamics CRM är ett modernt verksamhetssystem som stödjer både kundrelationsarbetet och en professionell affärsstyrning.

Systemet stöder kundprocessen från lead och prospekt till affärsmöjlighet. Det finns all tänkbar funktionalitet för kundsegmentering, prospektfördelning, riktade kampanjer, telefonbearbetning, inbjudningar, nyhetsbrev, utskick etc.

Vidare finns stöd för beläggningsplanering och uppföljning, vilket inkluderar; förfrågan om resurser, regelverk när och hur länge en konsult får bokas, kösystem vid förfrågan av redan uppbokad konsult samt en grafisk överblick för beläggningsläget.



Microsoft Dynamics CRM är också ett naturligt kommunikationsverktyg för alla typer av information, meddelanden och ärenden - såväl interna som externa.

Tack vare flexibiliteten kan systemet anpassas till en rad olika ändamål, vilket krävs när flexibla och föränderliga organisationer ställer nya krav på hur IT-stödet ska fungera.

### Kundvärde

- Kontroll på försäljningsprocessen från prospektering till kundinbetalning.
- Effektivisering och integrering av olika affärsprocesser. Möjlighet att dela information inom organisationen för ett bättre samarbete, vilket leder till att kunden upplever service och kommunikation på nya och bättre sätt.
- En samlad bild av allt som rör kunden, vilket ger merförsäljning och bättre service. Möjlighet att sälja flera typer av tjänster till samma kund.
- Högre beläggning till bättre timpriser.
- Bättre relationer till kunder, beställare och konsulter.
- Ökad kundtrohet och minskad personalomsättning.
- Snabbare överblick, bättre beslutsunderlag, aktuell data och många uppföljningsmöjligheter.

Cinteros konsulter har lång erfarenhet från tjänstebranschen och av att leverera kostnads-effektiva kundlösningar i Microsoft Dynamics CRM

### EXEMPEL PÅ FUNKTIONER

- Hantering av hela säljprocessen från kundsegmentering och prospektering till affär
- Verktyg för marknadsaktiviteter som riktade kampanjer, events, inbjudningar, nyhetsbrev mm
- Beläggningsplanering
- Dokumenthantering med mallar för offert, avtal mm
- Ärendehantering
- Uppföljning med rapporter över säljaktiviteter, pipeline, försäljningsstatistik, projektanalys mm
- Integration med andra verksamhetssystem, för bla bättre bild av resurser samt vilka intäkter och kostnader som är förknippade med uppdraget
- Avtalshantering med påminnelse när avtal löper ut
- Distribution av utskick, informationsbrev, enkäter och nyhetsbrev

### TEKNIK

- Microsoft SQL Server 2005/2008
- Microsoft Dynamics CRM 4.0
- Windows Sharepoint Services 3.0 för dokumenthantering
- Microsoft Reporting Services (SSRS) för rapporter utöver befintliga standardrapporter

### KONTAKT

**cinteros**

**Box 3644**

**103 59 Stockholm**

**Tel: +46 (0)8 20 97 30**

**info@cinteros.com**

**www.cinteros.com**