



Oseberg BASIS CRM

Effektiviserer forretningsprosessene dine og samler kundedata slik at du kan bygge relasjoner, øke produktiviteten og forbedre kundeengasjementet.

DETTE ER INKLUDERT



Norsk basisoppsett



Oppfølging av leads



Optimalisering av alle salgsmuligheter



Tilrettelegging for smartere salg



Oversikt over din salgsavdeling og øking av salget



Knytt salg, kontakter og virksomheter sammen



To timer grunnopplæring online



To timer bistand etter oppstart



Kundeportal

For å komme bedre i kontakt med dine kunder, både potensielle og eksisterende, kan det være en fordel å benytte seg av en CRM-løsning. Med Dynamics 365 Sales får du tilgang til ett sett av produkter som håndterer din relasjon med de ulike kundetyperne.

Oppfølging av leads (kundeemne)

Håndter dine kundeemner fra Dynamics 365 Sales, få en strukturell oversikt og en prosess på håndteringen av henvendelser.

Optimalisere alle salgsmuligheter

Vi i Oseberg har laget en salgsprosess som vi mener passer de fleste mindre i bedriftene i Norge. Denne prosessen er med på å optimalisere dine salgsmuligheter, og utarbeide et godt utgangspunkt for fremtiden.

Tilrettelegger for smartere salg

Microsoft Dynamics 365 Sales er et verktøy som er konstant under utvikling. Det lages funksjonalitet som skal gjøre din hverdag smartere og gi assistanse/råd ved håndtering av kunder.

Få oversikt over din salgsavdeling og øk salget

Ved bruk av instrumentbordet får du oversikt over alle dine kunder, hvilke leads du har åpne og salgsmuligheter du holder på med. Alt samlet på et sted.

Knytt salg, kontakter og virksomheter sammen

Med tabellene forretningsforbindelse og kontakter kan du enkelt få en oversikt over hvem som jobber i en virksomhet, hvem som er primærkontakt og hva slags salg som er gjennomført i din bedrift.

Tidslinje og aktiviteter

De aller fleste tabeller har funksjonen "tidslinjen". Her får du vite hvem som har oppdatert, opprettet eller endret innhold i posten. Opprettes en aktivitet, så legges denne også i tidslinjen og man har historikk over hva som har skjedd på denne posten

Microsoft Dynamics Outlook App

Merk en mail fra Outlook og pek denne eposten til en kontakt, virksomhet, salgsmulighet eller aktivitet med Dynamics appen i Outlook.

Skyen gir fleksibilitet og tilgjengelighet

Jobb der du er med det du har. CRM er tilgjengelig hvor som helst og fra forskjellige enheter. I skyen behøver du ikke bekymre deg for lagring og drift. Oppgraderinger skjer automatisk. Hovedoppgradering to ganger i året og mindre oppdateringer hver måned som betyr at du aldri gror fast i et gammelt system.

Føl deg trygg med opplæring og konsulenter

online Oseberg BASIS CRM inkluderer to timer med grunnopplæring før oppstart, og to timer bistand etter oppstart med mulighet for å stille spørsmål. I grunnopplæringen blir du kjent med systemet og hvordan du navigerer i CRM. Når du har fått sett litt på systemet, kan du bestille en av de to timene du har hos en konsulent. Du trenger ikke benytte de to timene dine samtidig, men står fritt til å bruke timene på den måten som gjør at du kommer i gang på en god måte. Grunnopplæringen og konsulenttimene holdes online.

Tilgang til online opplæring og kundeportal

Som ny bruker kan du benytte Microsoft sin e-læringsportal for å lære mer om Dynamics 365 Sales. Her finner du video, informasjon, manualer og verktøy for selv læring. Noen ganger er det allikevel behov for support. Som kunde av Oseberg har du tilgang til vår kundeportal, som betyr at hjelpen aldri er mer enn et tastetrykk unna.

Dette kreves for Oseberg BASIS CRM

Det kreves internettilgang for å få koble deg til løsningen. Du må ha lisens for navngitte brukere. Disse tildeles ved oppstart og er en forutsetning for at CRM skal fungere. Du trenger tilgang til Microsoft (Office) 365 for å logge på Dynamics 365 Sales. Har du ikke det, kan vi også levere det. Microsoft (Office) 365 belastes per bruker og måned.