

Dynamics 365 for Customer Insights – Bessere Kundenerlebnisse dank umfassender Einblicke

Fördern Sie die Ansprache und Gewinnung von Kunden mithilfe intelligenter Analysen. Bieten Sie Ihren Mitarbeitern die Einblicke, die sie für ein besseres Verständnis und persönlichere Interaktionen mit Ihren Kunden benötigen.

Produktivität

Geben Sie Ihren Mitarbeitern im Kundenkontakt direkten Zugriff auf Informationen, die ihnen zeigen, wie sie jede Interaktion verbessern können – ganz ohne dafür Datenexperten zu benötigen. Verwalten Sie die Daten jedes einzelnen Kunden in Echtzeit.

- Verwalten Sie die Daten jedes einzelnen Kunden in Echtzeit.
- Arbeiten Sie mit nahtlos integrierten Werkzeugen wie Outlook oder Excel.
- Vernetzen Sie all Ihre Daten – übergreifend für verschiedene Endgeräte, Kanäle und Anwendungen.

Intelligence

Nutzen Sie Big Data für Kundenanalysen, um die Anforderungen Ihrer Kunden besser zu verstehen sowie neue Chancen zu identifizieren – für einen zielgerichteten Einsatz Ihrer Marketingressourcen.

- Stellen Sie personalisierte, relevante Inhalte für Kunden bereit. Ermitteln Sie Cross-Selling- und Up-Selling-Potenziale mit Predictive Analytics.
- Erkennen Sie Möglichkeiten für Cross-Selling und Up-Selling mit Vorhersageanalysen.
- Passen Sie Angebote und Kundenerlebnisse individuell an, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Zusammenarbeit

Stellen Sie einheitliche Informationen für alle Mitarbeiter Ihrer Organisation mit einem zentralen, übersichtlichen Dashboard bereit, das für Marketing-, Vertriebs- und Serviceteams konfiguriert ist.

- Nutzen Sie bestehende Datenquellen – keine neuen Systeme oder Schulungen erforderlich.
- Geben Sie Ihren Mitarbeitern Werkzeuge für die Aufbereitung und Visualisierung von Daten an die Hand.
- Lassen Sie Mitarbeiter Kundeninformationen in die Anwendung ihrer Wahl einbinden.

