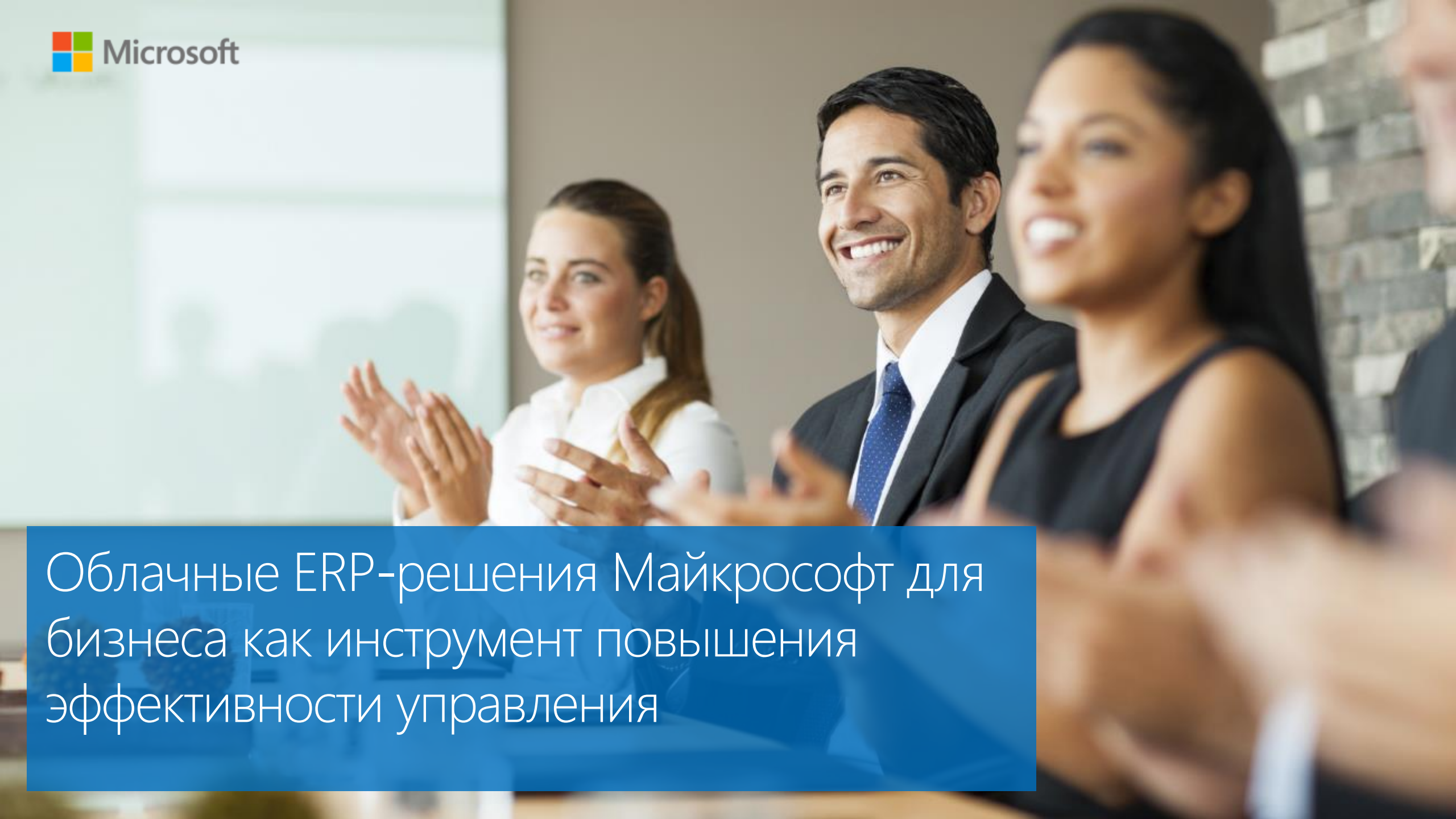


Microsoft

Облачные ERP-решения Майкрософт для бизнеса как инструмент повышения эффективности управления

Платформа для современного бизнеса

Sensor | Phone | Tablet | Desktop | Wall

Единые принципы работы

Управление подпиской

Идентификация пользователей

Системное управление

Среда разработки

Бизнес-решения

Microsoft Dynamics

Dynamics AX
ERP для крупных компании

Dynamics NAV
ERP для среднего бизнес

CRM и CRM Online
ДЛЯ ВСЕХ

Приложения и сервисы

Yammer | Office | skype | Microsoft SharePoint | Microsoft .NET

Social | Content | Communicate | Collaborate | Search | Process | Connect

Платформа обработки данных

Microsoft SQL Server | Office | bing | Windows Azure

StreamInsigh | Powerview | Search | HDInsight | Data Marketplace

Операционная платформа Microsoft

Windows | Windows Azure Platform

Microsoft Dynamics

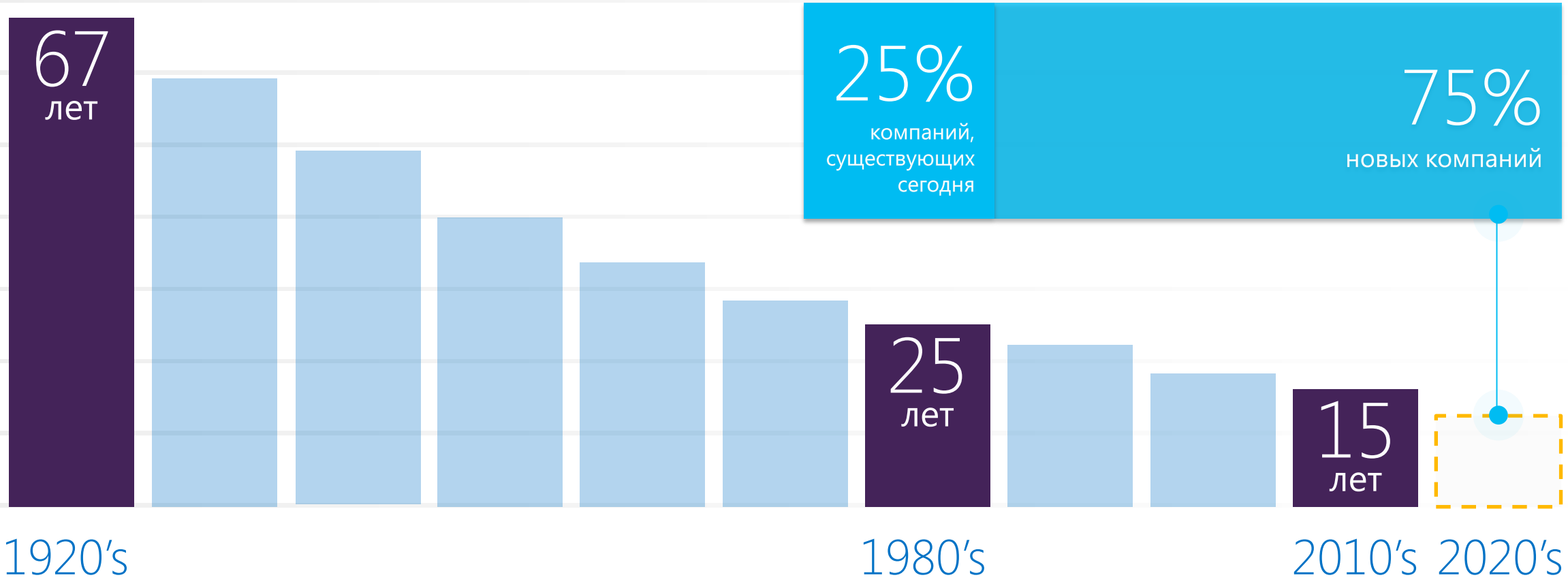
Более **60%** компаний Fortune 500 используют Microsoft Dynamics

CRM Online растет **80%** в FY13, **2 из 3** новых CRM клиентов выбирает облачное решение

ERP системы - Dynamics NAV 2013 R2 и Dynamics AX 2012 R2 доступны на Windows Azure (по модели IaaS)

Беспрецендентная скорость изменений

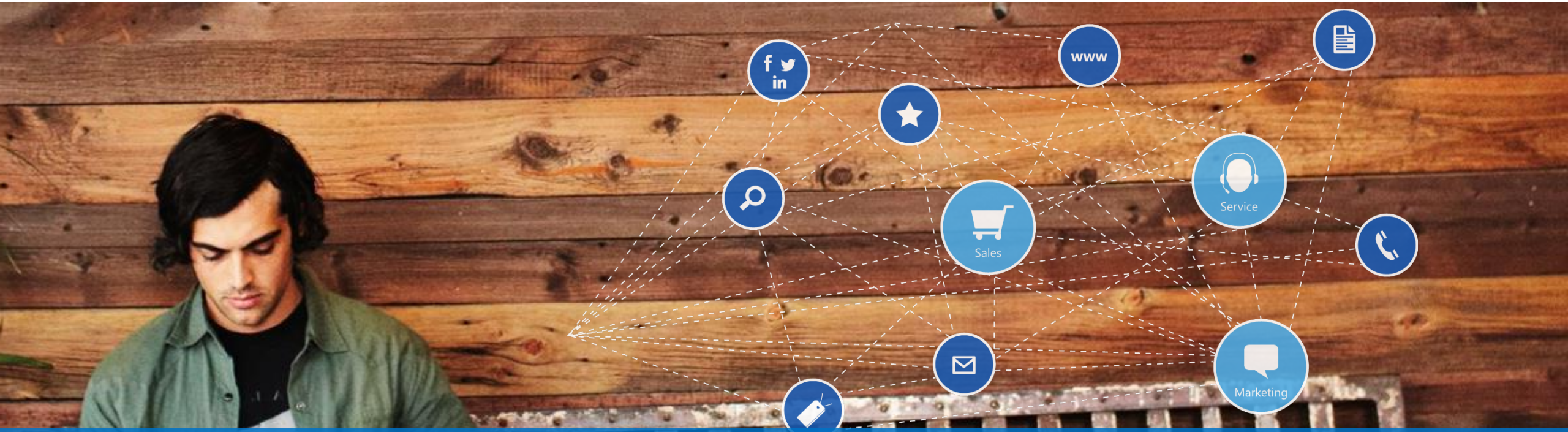
Средняя продолжительность жизни компаний в США



source: Yale Professor Richard Forster

Требования покупателей растут в B2B и в B2C

технологии позволяют легко сменить поставщика



96% недовольных заказчиков не высказывают свое недовольство

91% недовольных заказчиков просто покидают ваш бизнес

70% Впечатлений от покупок основываются на том, как с покупателем обращались

*www.returnonbehavior.com

Ресурсы с каждым днем - все дороже

сотрудники, финансирование, затраты

РЕГУЛИРОВАНИЕ | **СТОИМОСТЬ ТРУДА** | **ТАРИФЫ, ИНФРАСТРУКТУРА**

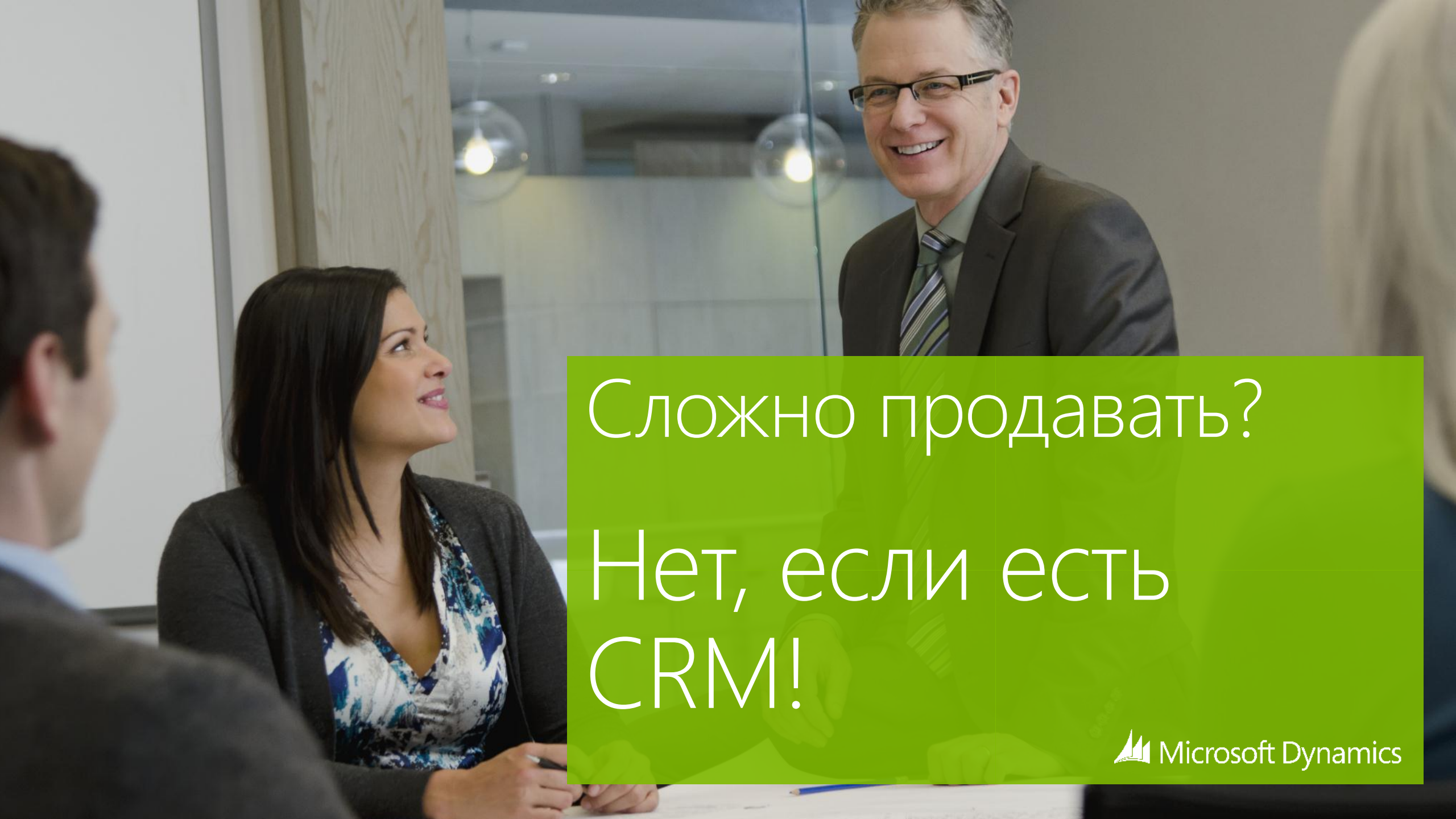
АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Сложнее продавать

CRM !

Дорогие ресурсы

ERP !



Сложно продавать?

Нет, если есть CRM!

Microsoft Dynamics

Полный профиль клиента

ПРОДАЖИ | Контакты | Александр Зайцев

Sales User
emeaorion1

+ НОВАЯ | СДЕЛАТЬ НЕАКТИВНЫМ | СОЕДИНИТЬ | ДОБАВИТЬ В МАРКЕТИН... | НАЗНАЧИТЬ

КОНТАКТ

Александр Зайцев

Ответственный*
Sales User

Проверить Интерес (/ | Добавить В Предложе | Курс Конвертации | Условия Платежа | Следующие Действия | Следую...

Дата рождения	*щелкните для ввода*	Предпочтительный д	*щелкните для ввода*
Не звонить	*Разрешить*	✔ Предпочтительное вр	Утро
✔ Предпочтительный м	Любой	Домашний телефон	*щелкните для ввода*

Сводка

Сведения о контакте

Полное имя*	Александр Зайцев
Должность	Руководитель отдела закупок
Наз	
Эле	
Рабо	
Мобильный телефо	+7 906 111-34-43
Факс	--
Предпочтительный	Любой
Адрес	Zoologicheskaya,32 Moscow Russia

Добавьте перед номером префикс "+<код страны><код региона>" и установите Skype, чтобы звонить из Microsoft Dynamics CRM.

ЗАПИСИ | ДЕЙСТВИЯ | ПРИМЕЧАНИЯ

Введите сообщение | Запись

Оба | Автоматические записи | Пользовательские записи

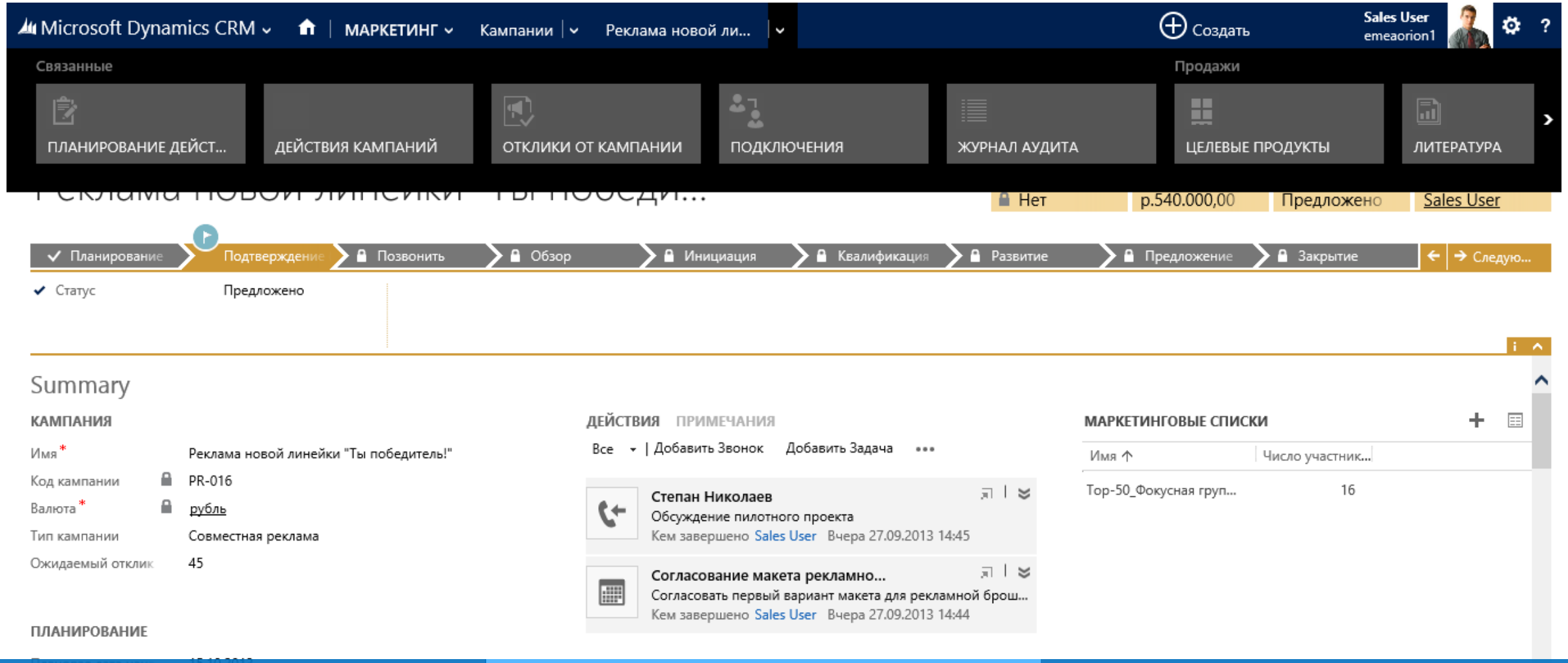
Александр Зайцев
Контакт: создан Sales User.
На стене пользователя Александр Зайцев
28/09/2012 22:16

Ведение всех клиентских данных, включая учет деловых связей и продуктовый профиль

Ведение истории взаимодействий и планирование активностей, осуществление звонков непосредственно с карточки клиента

Удобный и интуитивно понятный интерфейс, минимальное число шагов для получения необходимой информации – всё в одном окне

Управление маркетинговой деятельностью

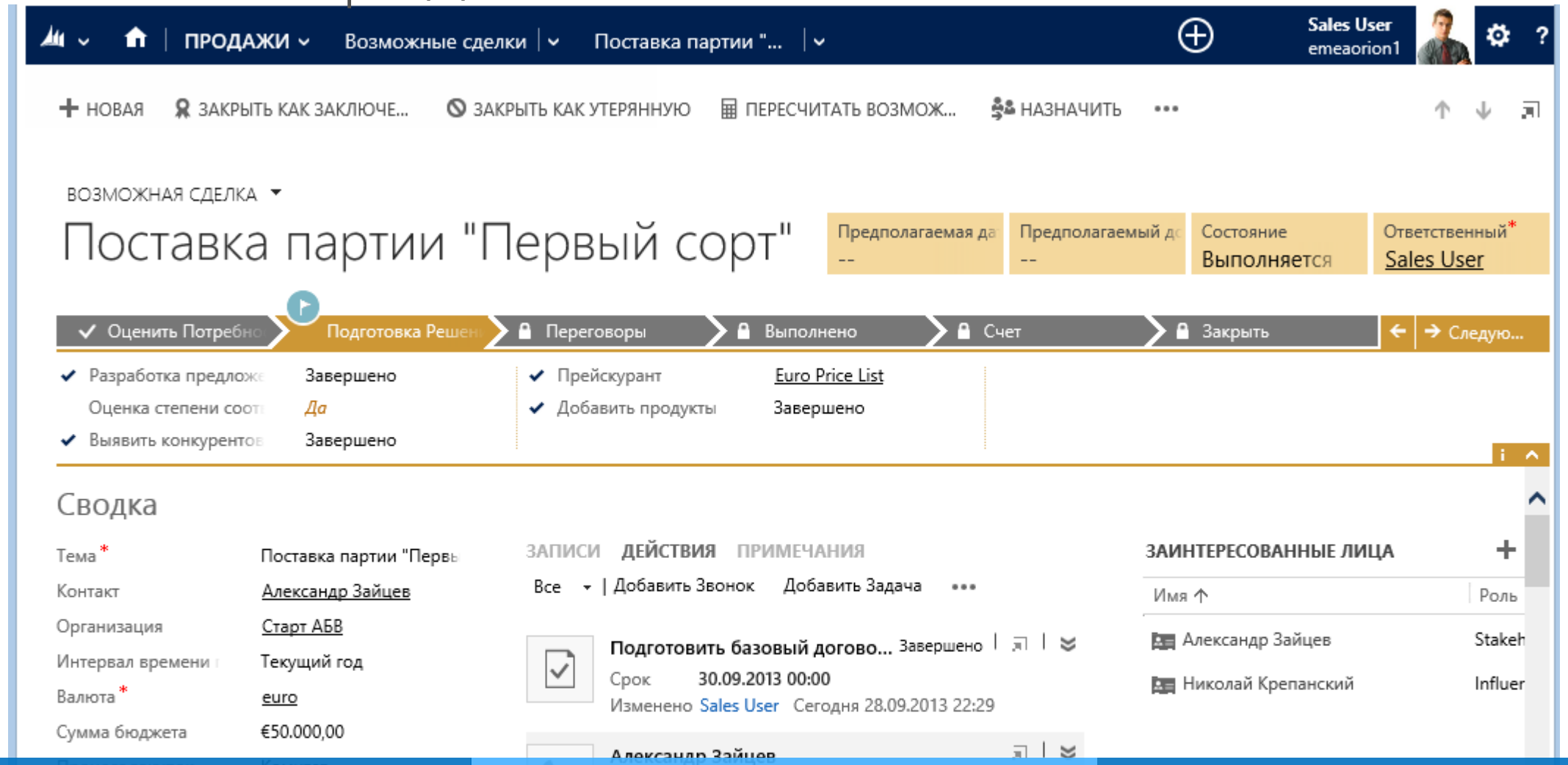


Планирование кампаний на основе шаблона или «с нуля», возможность проведения быстрых кампаний для фокусного воздействия

Работа с маркетинговыми списками (статическими и динамическими), проведение рассылок

Индивидуальная и массовая обработка откликов, конвертация откликов в потенциальные продажи

Управление продажами

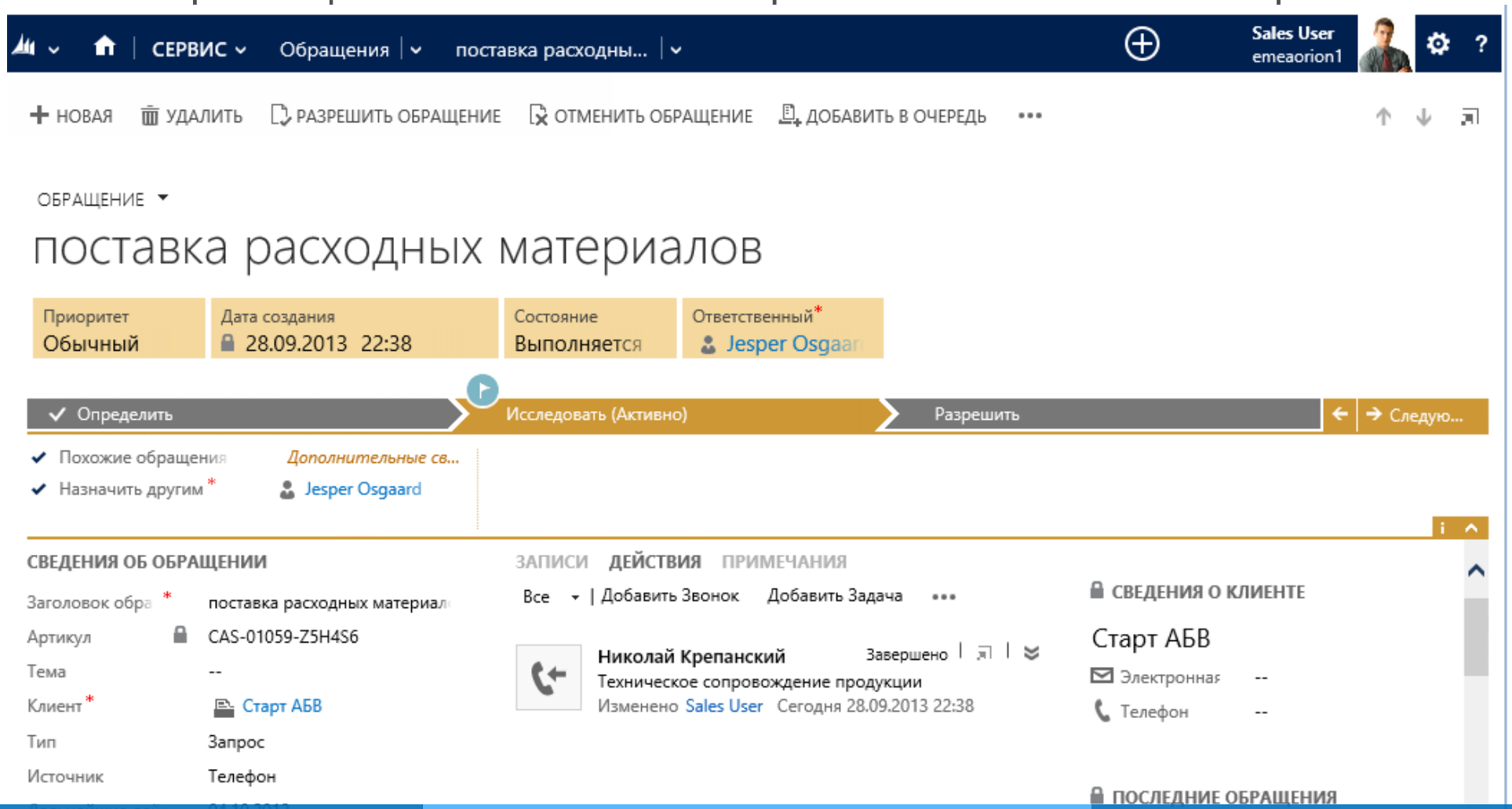


Полный цикл продажи: от выявления потребности и фиксации интереса до передачи на сопровождение

Постановка целевых показателей продаж (финансовых или количественных) и учет результатов

Контроль статуса и следующих шагов в одном окне для повышения наглядности и управляемости процесса продажи

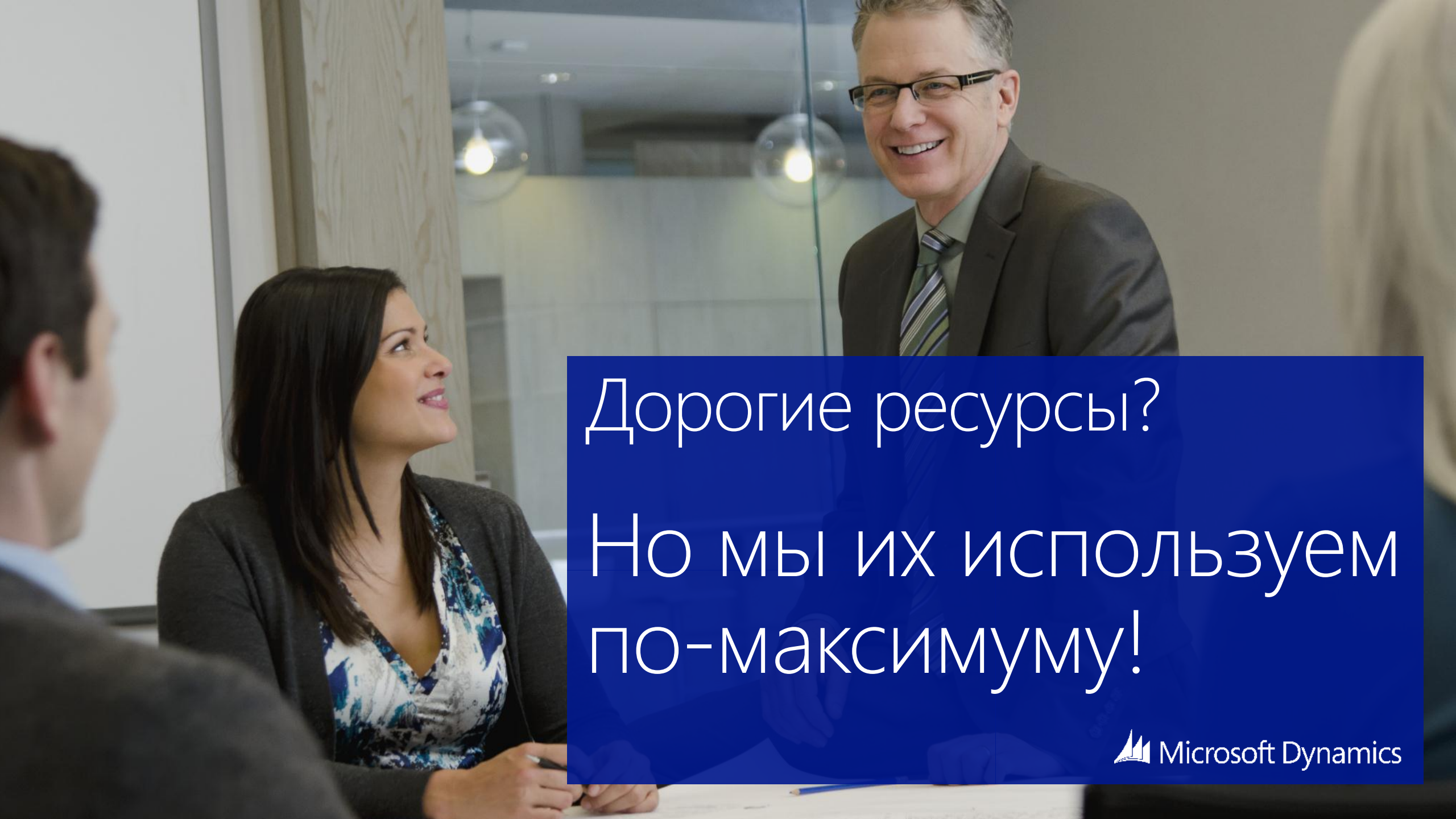
Работа с обращениями и сервисными запросами



Регистрация обращений по различным каналам и контроль статуса обработки

Работа с базой знаний; командная работа с учетом ролевой модели

Планирование сервисного обслуживания, управление ресурсами и нормативами



Дорогие ресурсы?

Но мы их используем по-максимуму!

Microsoft Dynamics

Индустриальный контур

Розничная торговля

Производство

Дистрибуция

Сфера услуг

Государственный сектор

Операционный контур

Продажи и маркетинг

Снабжение и ресурсы

Управление проектами

Цепочки поставок

Управление складами

Административный контур

Управление финансами

Управление человеческим капиталом

Корпоративное регулирование

Технологическая платформа

Windows

Microsoft SharePoint — Коллективная работа

Microsoft SQL Server — Базы и анализ данных

skype — Коммуникации

Office — Документы

Microsoft .NET — Интеграция и разработка

ПЕРСОНАЛ

Естественный интерфейс, оптимизированный под задачи конкретной роли в бизнесе

Эффективная коллективная работа, включая поставщиков и клиентов в цепочке поставок (ERP-II)

Экономия рабочего времени

3

рабочих часа в день (из восьми!)

ФИНАНСЫ И СКЛАД

Оптимизация бизнес процессов во всех областях, достоверная целостная информация, четкое корпоративное регулирование

Высвобождение и экономия ресурсов, снижение \ сдерживание роста себестоимости, конкурентоспособность

Экономия в течение первого года эксплуатации **150м**

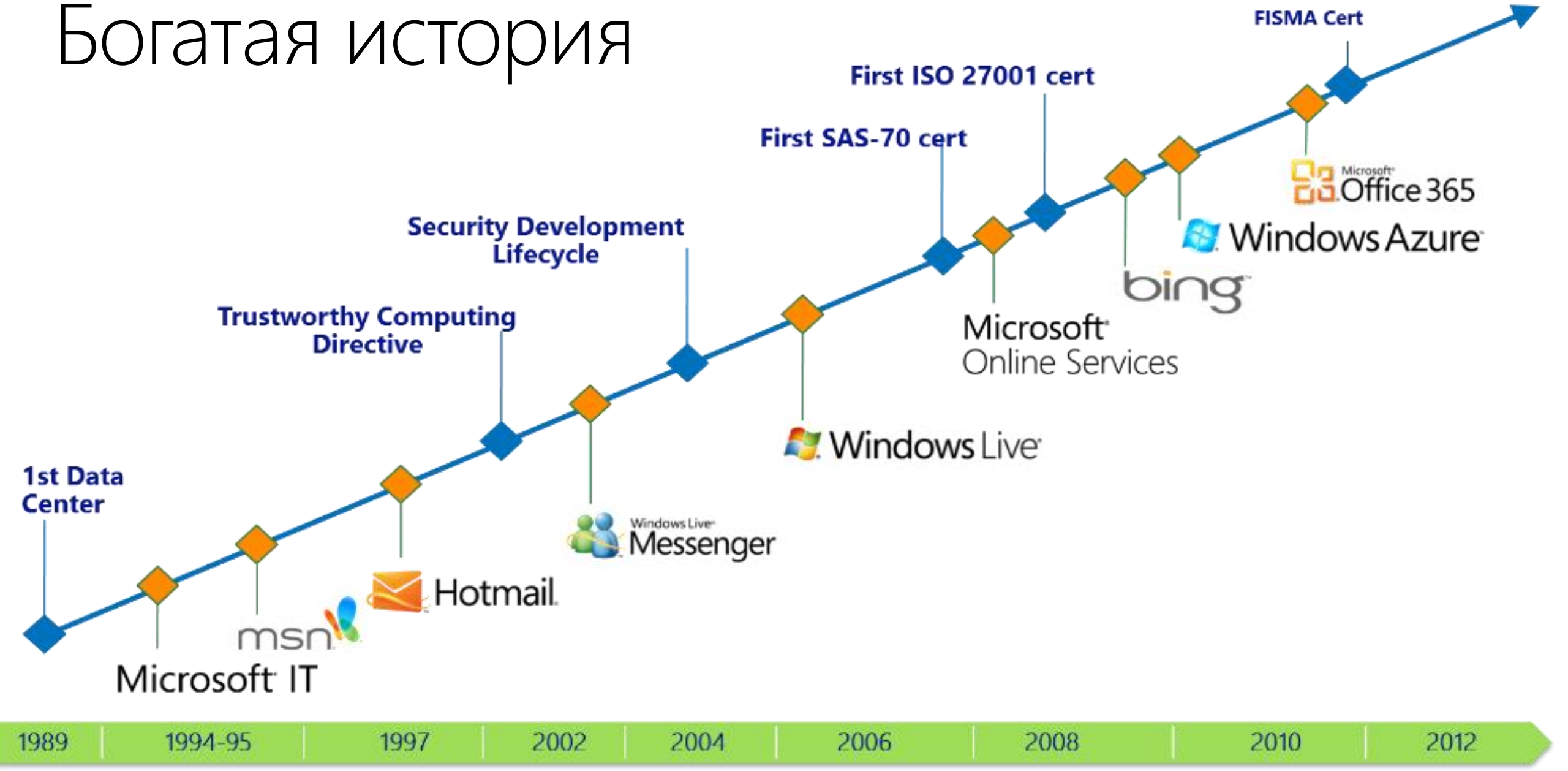
ИНФРАСТРУКТУРА

OPEX vs CAPEX

5x

Облака открывают доступ к инфраструктуре корпоративного уровня даже небольшим компаниям

Богатая история



Спасибо за внимание!

Владимир Егоров, руководитель направления по продвижению ERP решений Microsoft в России

VEGOROV@MICROSOFT.COM