

Myyntijohtajien strategiset hyödyt

Sijoitetun pääoman tuoton maksimointi Dynamics 365 Customer Insightsin avulla

Vuonna 2024 Microsoft pyysi Forrester Consultingia suorittamaan Total Economic Impact™ -tutkimuksen ja tarkastelemaan sijoitetun pääoman tuottoa (ROI), jonka organisaatiot voivat saavuttaa ottamalla käyttöön Microsoft 365 Customer Insightsin, ratkaisun, jonka avulla myynti voi luoda yhdistettyjä ja personoituja asiakassiirtymiä. Nämä ovat tämän tutkimuksen tuloksia.*

Tekoälypohjaisen ratkaisun kolmen vuoden sijoitetun pääoman tuotto ja nopea takaisinmaksu



Sijoitetun pääoman tuoton saavuttamiskeinot:

- Tekoälypohjainen automaatio ja analytiikka
- Asiakkaiden sitouttamisen parantaminen
- Asiakaskohtaisten tuottojen kasvattaminen
- Markkinointikulujen optimointi

Räätälöity asiakassiirtymä paransi tuottoa

25 %

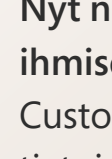
enemmän kehitettyjä asiakassiirtymiä Dynamics 365 Customer Insightsia käytettäessä

15 %:n

tuoton kasvu asiakassiirtymää kohti

5,25 miljoonan dollarin

kolmen vuoden riskikorjattu hyöty



Aikaisemmin toimintamme oli täysin pirstoutunutta. Meillä ei ollut tilastotietoja tai analytiikkaa....

Nyt näemme, missä vaiheessa ihmiset ovat asiakassiirtymällään. ... Customer Insights rikastuttaa näitä tietoja, yhdistää ne ja tarjoaa meille näkemyksiä.”

– Teknologiajohtaja, meriliikenteen välitysyriitys

Vähemmän aikaa ja kuluja

75 %:n

ajansäästö asiakassiirtymän kehittämisessä

50 %

pienemmät fyysiset markkinointikulut

120 000 dollarin

vuosisäästöt vanhojen ratkaisujen käytöstäpoistosta

75 000 dollarin

vuosisäästöt markkinointiyritysten maksuista



Saavutimme ennakkomyyntitavoitteemme yhdessä päivässä.”

– Tuotepäällikkö, urheiluorganisaatio

Hyötyjen kokonaisnettoarvo tarkemmin

269 000 dollaria

Päällekkäisten ratkaisujen käytöstä poistetuilla käyttöoikeuksilla saavutetut säästöt

1,2 miljoonaa dollaria

Vältytetyt markkinointikulut

10,29 miljoonaa dollaria

5,3 miljoonaa dollaria

Tulojen ja voittojen kasvun parantaminen asiakkaan näkyvyyden ja siirtymän kehityksen ansiosta

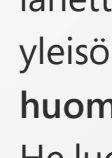
3,5 miljoonaa dollaria

Markkinointi- ja sisältöpäällikön henkilöstön ajansäästöt

Tue työntekijöitä yksinkertaistetulla ratkaisulla

Dynamics 365 Customer Insights paransi työntekijäkokemusta

- keskittämällä
- mukauttamisella
- helppokäyttöisyydellä



Viime vuonna minun oli autettava tiimiäni jokaista asiakassiirtymää luotaessa. He pelkäsivät käyttää järjestelmää, pelkäsivät lähettävänsä asioita väärälle yleisölle. Tänä vuonna en huomannut mitään pelkoa. He luottivat järjestelmään enemmän, he olivat itsenäisempiä.”

– Tuotepäällikkö, urheiluorganisaatio

Tutustu Dynamics 365 Customer Insightsin Copilotiin

Hyödynnä seuraavan sukupolven tekoälypohjaisia työkaluja, joiden avulla voit

- hankkia lisätietoja asiakkaista
- luoda kohdennettuja asiakassegmenttejä
- generoida personoitua sisältöä.

Dynamics 365 Customer Insightsin Copilotin avulla markkinoijat voivat

- käyttää asiakastietoja suoraan luonnollisella kielellä
- tutustua asiakkaiden mieltymyksiin sekä ymmärtää ja ennakoita ne yksinkertaisilla kehoitteilla
- antaa data- ja analytiikkatietoa keskitetty luovempiin tehtäviin
- luoda kohdennettuja asiakaskokemuksia ja vuorovaikutuksia.

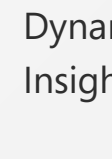
Esimerkki Copilot-kehoitteesta:

”Sellaiset asiakkaamme, jotka asuvat tällä hetkellä Washington DC:ssä, ovat yli 25-vuotiaita ja ovat myös osallistuneet tervehdystilaisuuksiimme viimeisen puolen vuoden aikana.”

Luo yksinkertaistettuja ja entistä menestyksekkäämpiä asiakassiirtymiä tekoälyn avulla

Tekoäly vähentää monimutkaisuutta ja edistää menestymistä seuraavilla tavoilla:

- Parannettu mukauttaminen
- Liidien automaattinen siirto
- Seuraavia toimia koskeva tekoälypohjainen suositus
- Automaattisesti päivitetävät tiedot



Myyntin ja markkinoinnin on todella helppoa tarkastella tilastotietoja ja analytiikkaa asiakkaista, segmenteistä [ja] henkilöistä... Yhteydenpidon tarkkuuden, täsmällisyyden ja asiapitoisuuden varmistaminen on haaste, johon olemme pystyneet vastaamaan Microsoft Dynamics 365 Customer Insightsin avulla.”

– Teknologiajohtaja, meriliikenteen välitysyriitys

Kiinnostavat asiakaskokemukset voivat mullistaa liiketoiminnan

Tekoälyä ja reaaliaikaista analytiikkaa hyödyntävä Microsoft Dynamics 365 Customer Insights tarjoaa yhtenäisen asiakastietoympäristön, joka

- muuttaa organisaatioiden tapaa suhtautua asiakkaisiinsa ja olla vuorovaikutuksessa heidän kanssaan
- antaa yrityksille mahdollisuuden sujuvoittaa asiakassiirtymien kehittämistä
- edistää asiakkaiden osallistamista ja räätälöityä kokemuksia
- auttaa markkinoijia tekemään datapohjaisia päätöksiä
- parantaa operatiivista tehokkuutta ja kasvattaa tuottoja.

Lue koko tutkimus

Perehdy organisaatiosi mahdollisuuksiin ja lue Forresterin Total Economic Impact -tutkimus kokonaan.

Lue lisätietoja

Ota yhteyttä myyntiin ja ota selvää, miten Microsoft Dynamics 365 Customer Insights voi auttaa organisaatiotasi kasvattamaan myyntiä ja tuottoa.

* Tulokset perustuvat 5 000 työntekijän yhdistelmäorganisaatioon, jonka vuositulot ovat miljardi dollaria. Hyödyt perustuvat kolmen vuoden riskikorjattuun nykyarvoon.