

Kuinka yritykset hyödyntävät tekoälyä kysynnän kasvattamiseen ja kauppojen nopeampaan solmimiseen

Syvennä asiakassuhteita ja paranna myyjien tuottavuutta täydellisellä myyntiratkaisulla, joka hyödyntää uuden sukupolven tekoälyä Microsoft Dynamics 365:ssä.

Uusimmat asiakastarinamme kertovat, kuinka yrityksesi kaltaiset toimijat ovat pystyneet seuraaviin:



Datan yhtenäistäminen koko organisaatiossa, jotta asiakasprofiileihin saadaan kattava näkymä



Myyntiennusteiden ja liikevaihdon seurannan parantaminen tekoälyn ja reaaliaikaisen data-analytiikan avulla



Myyntitiimien valmiuksien parantaminen tekoälyn luomilla suosituksilla ja tehtävävavustuksella

Säästä
75 %

asiakassiirtymän kehittämiseen kuluvasa ajassa¹



Työskentele fiksummin Microsoft Copilotin avulla

Myyntitiimit tekevät päivittäistä työtään tehokkaammin ja tuottavammin Copilot-tekoälyavustajan tuella. Chat-käyttöliittymä tarjoaa myyjille nopean yhteenvedon myyntimahdollisuuksista ja liiditiedoista, pitää heidät ajan tasalla uusista tapahtumista ja valmistelee heidät kokouksiin.

Tärkein etu

Syvennä asiakassuhteita. Myynnin, markkinoinnin ja asiakaspalvelun yhtenäinen data parantaa jokaisen tiimin valmiuksia tarjota entistä parempia ja persoonioidumpia asiakaskokemuksia räätälöityjen vuorovaikutusten ja datapohjaisten analytiikan avulla.

Mahdollisuudet

- Kohdennettu markkinointi ja erinomainen asiakaspalvelu ovat avainasemassa arvokkaiden asiakkaiden sitouttamisessa.
- Toimialan vitkastelu digitaalisen transformaation toteutuksessa tarjosi Northrop & Johnsonille mahdollisuuden erottautua kilpailijoista.

Lopputulokset

- ✓ **250 000** asiakasprofiilia antavat myyjille kattavan näkymän jokaiseen asiakkaaseen
- ✓ **250 %:n** kasvu charter-varauksissa Dynamics 365:n käyttöönoton jälkeen.



Dynamics 365 Customer Insightsin uudet Copilot-ominaisuudet mullistavat toimintaympäristön. Odotamme niiden uudistavan markkinojiemme työprosesseja perinpohjaisesti – ne auttavat säästämään aikaa, tehostamaan tuottavuutta ja parantamaan asiakasvuorovaikutuksemme laatua."

Keith Perfect, teknologia- ja tekoälyjohtaja

[Lue koko asiakastarina >](#)



Globaali johtaja
luksusveneiden
ja superjahtien
myynnissä, huollossa
ja vuokrauksessa

Asiakaskokemuksen
uudistaminen digi-
innovaatioiden kautta

Tärkein etu

Paranna myyjien tuottavuutta. Vähennä ja automatisoi rutiinitehtäviä sekä vapauta henkilöstösi kosi kuuvoa Microsoftin Työkalu 365:n avulla. Se on suunniteltu sujuvoittamaan operatiivista toimintaa sekä autamaan tiimejä keskittymään strategiaan voittoihin.

Mahdollisuudet

- Tarve vankemmalle CRM-järjestelmälle laajan alihankkija- ja asiakasverkon hallintaan
- Tarve edistyneille työkaluille työntekijöiden tukemiseksi etätyössä ja saumattomassa yhteistyössä

Lopputulokset

- ✓ **9 000** asiakasta, joita palvelee etätyötä tekevä henkilöstö kehittyneiden yhteistyötyökalujen ja -järjestelmien avulla
- ✓ **40 %:n** vähennys datan tarkistustehtävin käytetyssä ajassa



Jokainen työntekijä voi luoda työnsä valvomiseen räätälöidyn koontinäytön, jossa on mukautettuja näkymiä ja kaavioita. Tämä antaa työntekijöille paremmat valmiudet tavoitteidensa saavuttamiseen."

Adam Dziura, myyntijohtaja

[Lue koko asiakastarina >](#)



Globaali
teknologiaratkaisujen
huipputoimija

Globaalin myynnin
sujuvoittaminen
180 markkina-alueella

Tärkein etu

Edistä tuottojen hankkimista Paranna tuottavuutta ja kannattavuutta sujuvammilla ja lyhyemmillä myyntisykleillä sekä parannetulla asiakaspalvelulla ja reagoitokyvyllä valitsemalla Dynamics 365.

Mahdollisuudet

- Erillisissä järjestelmissä ei ollut keskitettyä ja yhtenäistettyä datalähdettä
- Globaalin tiimin standardoimattomat järjestelmät loivat linjausongelmia ja haittasivat myynnin suunnitteluhankkeita

Lopputulokset

- ✓ **1,3 miljardin USD:n** kasvu mahdollisessa vuosittaisessa myynnissä globaalilla tasolla
- ✓ **4 miljoonan dollarin (USD)** vuosittaiset säästöt konsolidoimalla kolmannen osapuolen sovelluksia



Sujuvoitetut ja lyhennetyt myyntisyklit paransivat asiakaspalvelua ja nopeuttivat vastetta, mikä kohotti Lenovon tuottavuutta ja kannattavuutta. "Olemme havainneet hyödyt, jotka saavutetaan standardoidulla järjestelmällä ja kaikkien maantieteellisten alueiden toiminnan globaalilla näkyvyydellä."

Wei Bi, Business Strategy Senior Manager

[Lue koko asiakastarina >](#)



Italialainen
luksushuonekalujen
valmistaja

Asiakaskokemuksen
uusiminen
datalähtöisellä
lähestymistavalla

Tärkein etu

Ennakoi asiakkaiden tarpeet. Paranna myyntitiimien valmiuksia tarjota saumattomia asiakaskokemuksia hyödyntämällä Dynamics 365 Customer Insightsin oivalluksia ja parempaa näkyvyyttä.

Mahdollisuudet

- Nopea laajentuminen kasvatti asiakaskuntaa, mikä vaikutti personoidun asiakaspalvelun tarjoamista olemassa olevilla työkaluilla
- Halu luoda korkeatasoinen ja harmoninen asiakaskokemus, joka vastaa brändin tyylikkyyttä ja kauneutta

Lopputulokset

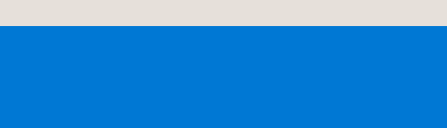
- ✓ **1 200** vähittäiskaupan asiakaspistettä tarjosi yksilöllisiä kokemuksia kaikille asiakasryhmille
- ✓ **68 %:n kasvu** asiakasprofiilien määrässä johti syvempään ymmärrykseen asiakkaiden käyttäytymisestä ja mieltymyksistä



Epäyhtenäisessä myyntiympäristössä pystymme seuraamaan asiakkaita paremmin jatkuvasti parannettavan viestinnän, kampanjoiden ja tapahtumien avulla. Kohdennettujen kampanjoiden avulla teemme kontakteista mahdollisia asiakkaita ja mahdollista asiakkaista toteutuneita asiakkuuksia."

Pierangelo Colacicco, IT- ja digi-innovaatiojohtaja

[Lue koko asiakastarina >](#)



Globaali
materiaalitestausta,
tarkastusta ja
sertifiointipalveluja
tarjoava yritys

Myyntiputken
täyttämisen tekoälyn
validoimilla liideillä

Tärkein etu

Optimoi tuottoennusteet. Hyödynnä reaaliaikaista analytiikkaa myyntiputkestaasi ja tarkenna tuotto-odotuksia Microsoft Dynamics 365 Customer Insightsin avulla.

Mahdollisuudet

- Asiakasvuorovaikutusta valvovan järjestelmän puute johti menetettyihin mahdollisuuksiin
- Lisämyyntiin valmiiden asiakkaiden tunnistavan analytiikan puuttuminen oli merkittävä haaste

Lopputulokset

- ✓ **60 000** asiakasta lukeutuu nyt kasvaneeseen globaaliin asiakaskuntaamme
- ✓ **50 %** automatisoiduista päivittäistehtävistä johtaa nyt välittömään tai potentiaalliseen työhön, mikä on huomattava parannus aiempaan 9 %:n tulokseen "kylmillä puheluilla"



Dynamics 365 Customer Insights toimii yhtenäistävänä keskuksena ja auttaa tunnistamaan trendit sekä vähentämään asiakaskatoa. Käyttöönottomme on vielä varhaisvaiheessa, mutta investointi tuottaa jo tulosta ja parantaa myyntituloksia."

Rene Leary, markkinointijohtaja, Element Materials Technology

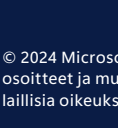
[Lue koko asiakastarina >](#)

Lue lisää Microsoft Dynamics 365:stä



Microsoft Dynamics 365 Sales

Myynnin asiakassuhteiden hallintaratkaisu, joka hyödyntää reaaliaikaista analytiikkaa ja uuden sukupolven tekoälyä. Se auttaa myyjä ja myyntitiimejä tehostamaan työskentelyään ja solmimaan useampia kauppoja.



Microsoft Dynamics 365 Customer Insights

Asiakastietoalusta ja asiakassiirtymän hallintasovellus, joka yhdistää datan eri lähteistä tarjotakseen yhtenäisen näkymän asiakkaisiin, tuottaakseen analytiikkaa personoitujen kokemusten tueksi sekä luodakseen personoituja siirtymiä kaikissa asiakaskontaktipisteissä.

Tutustu Dynamics 365:n tekoälypohjaisiin myynti- ja markkinointiratkaisuihin

