bisevo

BISEVO FÖR MICROSOFT DYNAMICS 365

Rätt kunder. Rätt aktiviteter. Högre försäljning.

De mest framgångsrika säljorganisationerna satsar sin kraft på de aktiviteter som skapar affärer.

Bisevo styr säljkraften mot prioriterade kunder, strategiska segment och aktiviteter med högst affärsvärde. Genom en sömlös integration med Microsoft Dynamics 365 sköts uppföljning, motivation och rapportering automatiskt, vilket ger fler affärsmöjligheter, en starkare pipeline och högre försäljning.

Från strategi till aktivitet

Många företag har tydliga tillväxtmål men saknar ett effektivt sätt att omsätta dem i det dagliga säljarbetet. Med Bisevo definierar ni vilka aktiviteter som driver era affärsmål och förstärker dem automatiskt i hela organisationen.

- **Kundmöten i prioriterade segment**
- **Strategiska nykundsmöten**
- **Aktiviteter som flyttar affärer framåt i säljprocessen**
- **Nya beslutsfattarkontakter**
- **Affärsmöjligheter över ett visst värde**
- **Korrekt dokumentation av kunddialoger och affärsmöjligheter**

Integrerat direkt med Dynamics 365

Bisevo arbetar i bakgrunden och hämtar aktiviteter direkt från Dynamics 365. När en säljare genomför ett kundmöte, registrerar en affärsmöjlighet eller uppdaterar en kundaktivitet identifierar Bisevo händelsen automatiskt. Systemet kan därefter:

Tilldela poäng och mynt	**Följa upp individuella mål**	**Driva tävlingar mellan säljare och team**
Dela ut utmärkelser och badges	**Hantera belöningar och incitament**	**Skapa ledningsrapporter och analyser**

Allt utan extra administration för säljare eller chefer.

info@bisevo.se | +46-8-121 316 16

bisevo

FÖR SÄLJAREN

Rätt motivation

Anna är Account Manager och utvecklar företagets viktigaste kundsegment. Varje möte med en prioriterad kund, ny beslutsfattare eller kvalificerad affärsmöjlighet registreras automatiskt via Dynamics 365.

I Bisevo ser hon:

- Hur nära hon är sina mål
- Hur hon ligger till jämfört med kollegorna
- Vilka aktiviteter som ger störst värde
- Vilka belöningar hon kan uppnå

Poäng och mynt kan bytas mot luncher, presentkort eller andra incitament som företaget valt. Det ger tydlig återkoppling, ökad motivation och fokus på aktiviteterna som ger bäst affärsresultat.

FÖR SÄLJCHEFEN

Full kontroll utan manuell uppföljning

Johan är försäljningschef och vill öka bearbetningen av de mest lönsamma kunderna. Han definierar vilka aktiviteter som ska premieras och vilket affärsvärde de har. Ett möte i segment A kan ge betydligt fler poäng än ett standardmöte.

I realtid ser han:

- Aktivitet per säljare och team
- Bearbetning av prioriterade segment
- Måluppfyllelse
- Pipelineutveckling
- CRM-användning
- Datakvalitet

Rapporterna finns redan i systemet, så tiden går till coachning, styrning och tillväxt.

En investering som skapar värde på flera nivåer

När säljarna fokuserar på rätt aktiviteter uppstår flera positiva effekter samtidigt.

Ökad försäljning	Fler kvalitativa kundmöten leder till fler affärsmöjligheter och fler avslut.
Högre CRM-användning	Dynamics 365 blir en naturlig del av säljarens vardag.
Bättre datakvalitet	Mer komplett och korrekt information skapar bättre beslutsunderlag.
Starkare prognoser	Ledningen får en mer tillförlitlig bild av framtida intäkter.
Mindre administration	Automatiserad uppföljning frigör tid för både säljare och chefer.

RESULTAT SOM MÄRKS

Fler möten med rätt kunder → **Fler kvalificerade affärsmöjligheter** → **Starkare pipeline** → **Högre försäljning**

Redo att göra rätt aktiviteter mätbara?

Boka en demo eller testa gratis i 30 dagar.

Finns på Microsoft Marketplace och AppSource

Bisevo Business Evolution AB
Svetsarvägen 15, 2 tr · 171 41 Solna

info@bisevo.se · +46-8-121 316 16 · bisevo.se