



Pourquoi Microsoft Dynamics CRM ?

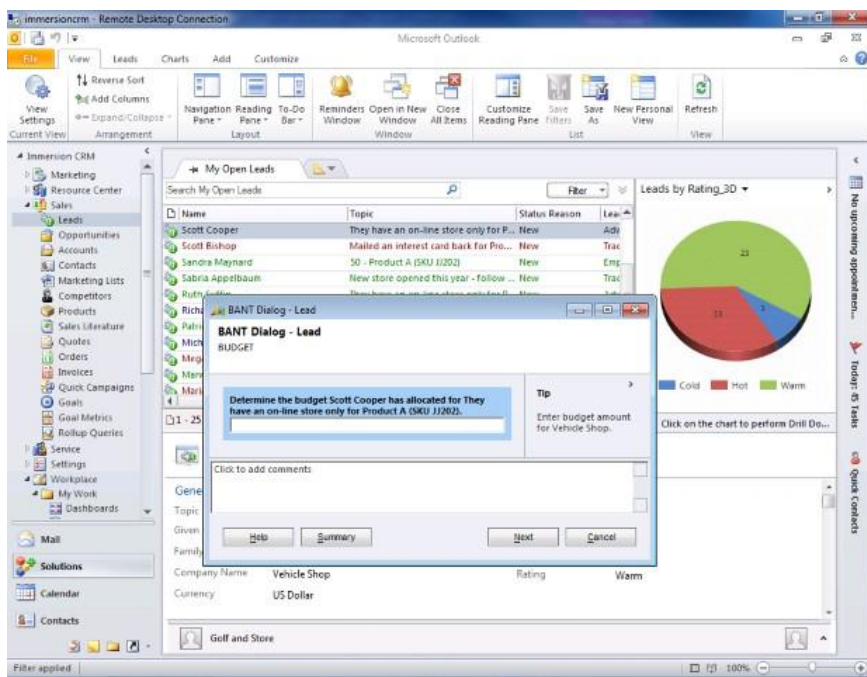
Des expériences utilisateur de référence avec Microsoft Dynamics CRM

Le premier pas vers des expériences utilisateur de référence, c'est d'optimiser celle de vos collaborateurs. En leur apportant des outils propres à stimuler leur productivité et à leur donner plus d'influence, c'est votre organisation tout entière que vous équipez pour la réussite. Et c'est exactement ce à quoi s'attache le logiciel métier Microsoft Dynamics® CRM.

Plus de 23 000 clients et de 1 400 000 utilisateurs ont déjà choisi Microsoft Dynamics CRM.

Principales raisons d'adopter Microsoft Dynamics CRM pour proposer des expériences utilisateur de premier ordre :

- Interface familière
- Choix du mode de consommation
- Cloud
- Leadership
- Valeur
- Flexibilité
- Dimension mondiale
- Vision globale
- Partenaires certifiés
- Offres complémentaires certifiées



« Microsoft Dynamics CRM nous a été très utile pour améliorer la satisfaction de nos clients et mettre en œuvre un processus efficace de gestion des ventes. En nous fournissant une version unique des données client, il nous a permis de réduire les réclamations de 25 % et de rehausser la satisfaction client de 15 % . »

Umair Chaudhary
 Directeur des opérations
 Barclays Bank LP, ÉAU et Golfe



Stimulez votre productivité avec l'interface Microsoft Outlook native, les processus guidés et la visualisation de données en ligne de Microsoft Dynamics CRM.

LEADERSHIP

Avec ses résultats solides, sa croissance continue, son engagement de longue date en faveur de l'innovation et ses milliers d'ingénieurs qualifiés, Microsoft est une valeur sûre. En outre, Microsoft Dynamics CRM, qui a gagné énormément de terrain sur le marché de la gestion de la relation client, est classé parmi les meilleures solutions de CRM par de nombreux cabinets d'analyse et experts indépendants :

- Quadrant magique Gartner des [centres de contact de service client CRM](#)
- Quadrant magique Gartner de l'[automatisation de la force de vente](#)
- Rapport Forrester Wave™ sur les [suites CRM pour solutions de service client](#)
- Rapport Forrester Wave™ sur les [suites CRM pour organisations de taille moyenne](#)
- Rapport Forrester Wave™ sur les [suites CRM pour grandes organisations](#)
- Rapport Decision Matrix d'Ovum sur la CRM

« Nous avons choisi Microsoft Dynamics CRM pour sa renommée sur le marché. Nous apprécions tout particulièrement sa simplicité d'utilisation, sa souplesse, sa facilité de personnalisation et ses robustes capacités de reporting. Nous prévoyons de multiplier par trois notre implémentation actuelle dans les prochaines années. »

Booz | Allen | Hamilton

CHRISTIAN HOFF
Associé principal
Booz Allen Hamilton

INTERFACE FAMILIERE

Microsoft Dynamics CRM vous procure un ensemble performant de fonctionnalités de CRM, au cœur d'un client intuitif et familier : Microsoft® Outlook®. Et puisque Outlook compte plus de 500 millions d'utilisateurs dans le monde, vous pouvez être certain qu'avec Microsoft Dynamics CRM, vous offrirez à vos collaborateurs une solution CRM de premier plan adaptée à leur mode de travail.

CHOIX DU MODE DE CONSOMMATION

Ce qui importe pour les entreprises, c'est d'avoir le choix. Microsoft Dynamics CRM propose toute une palette de solutions sur site, à la demande et hébergées chez des partenaires, avec une architecture et un code uniques. Vous pouvez donc sélectionner le modèle le mieux adapté à votre organisation. Les utilisateurs peuvent également accéder à Microsoft Dynamics CRM depuis Outlook, un navigateur web ou un terminal mobile connecté à Internet. En synthèse, Microsoft Dynamics CRM vous donne le choix.

VALEUR

Si l'on considère les facteurs qui influent sur le coût total de possession (TCO) – licences, entretien, formation, déploiement, administration et maintenance – Microsoft Dynamics CRM est perçu par de nombreux clients et analystes comme l'une des meilleures valeurs de l'industrie. Des organisations telles que Mitsubishi-Caterpillar, ISS, VisionShare ou Equinox ont été primées pour leurs implémentations de CRM et pour la valeur qu'elles ont tirée de Microsoft Dynamics CRM. Pour en savoir plus sur ces clients et trouver d'autres exemples, visitez le site <http://crm.dynamics.com>.

CLOUD

Microsoft a investi plus de 23 milliards de dollars dans la création d'une infrastructure cloud haut de gamme. Microsoft Dynamics CRM Online, une solution de CRM sur demande aux fonctionnalités complètes, proposée au prix alléchant de 40,25 euros par utilisateur et par mois, est exécutée dans des centres de données géorépliqués conformes aux normes SAS 70 et ISO 27001. Elle est en outre couverte par un contrat de niveau de service avec compensation financière garantissant une durée active de 99,9 %.

FLEXIBILITE

Dans le contexte actuel ultra-concurrentiel, les organisations doivent pouvoir réagir rapidement au changement. Avec des options de personnalisation faisant largement appel à la souris, des formulaires basés sur les rôles, une conception déclarative et de puissants outils de développement, il vous sera très facile d'adapter Microsoft Dynamics CRM selon l'évolution de vos besoins. Vous pourrez ainsi l'utiliser pour gérer non seulement vos relations client, mais encore d'autres relations cruciales avec les partenaires, les fournisseurs, les sous-traitants, les ressources etc.

DIMENSION MONDIALE

Microsoft Dynamics CRM est utilisé dans 82 pays, disponible en 41 langues et fourni avec une assistance multilingue et multidevisive. Dans le monde entier, des collaborateurs et des partenaires locaux peuvent vous aider à optimiser votre implémentation de Microsoft Dynamics CRM, indépendamment de l'endroit où vous travaillez.

VISION GLOBALE

Proposant toute une gamme de fonctionnalités de veille décisionnelle perfectionnées, dont des tableaux de bord en temps réel, une visualisation des données en ligne, des rapports flexibles et des analyses détaillées, Microsoft Dynamics CRM donnera à votre entreprise la possibilité d'identifier les principales tendances et de suivre les indicateurs de performances clés. En somme, Microsoft Dynamics CRM vous aidera à convertir vos données en une vision d'ensemble exploitable.

PARTENAIRES CERTIFIES

Des milliers de partenaires dans plus de 82 pays vendent Microsoft Dynamics CRM, le dépannent et en assurent le support technique. Avec leur savoir-faire et leurs compétences exclusifs, ces partenaires commerciaux représentent une ressource capitale pour votre projet de CRM. De plus, Microsoft Dynamics Marketplace, référentiel de solutions partenaires et de connaissances communautaires en nuage, vous aide à mieux adapter et à mieux utiliser votre mise en œuvre Microsoft Dynamics CRM.

SOLUTIONS CERTIFIEES

Microsoft investit chaque année plus de 9 milliards de dollars dans une large gamme de solutions centrées sur la productivité. Microsoft Dynamics CRM intègre beaucoup de fonctionnalités performantes tirées de Microsoft Office, de Microsoft SharePoint® Server, de Microsoft Lync™, de Microsoft Dynamics ERP et d'autres solutions leaders, pour vous aider à optimiser votre investissement en solutions Microsoft et votre productivité.

COMMENCEZ IMMEDIATEMENT

Essayez Microsoft Dynamics CRM :

<http://crm.dynamics.com>

Explorez Microsoft Dynamics CRM Marketplace :

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>

Rejoignez la communauté Microsoft Dynamics CRM :

<http://crm.dynamics.com/en-us/communities/crm-community.aspx>