

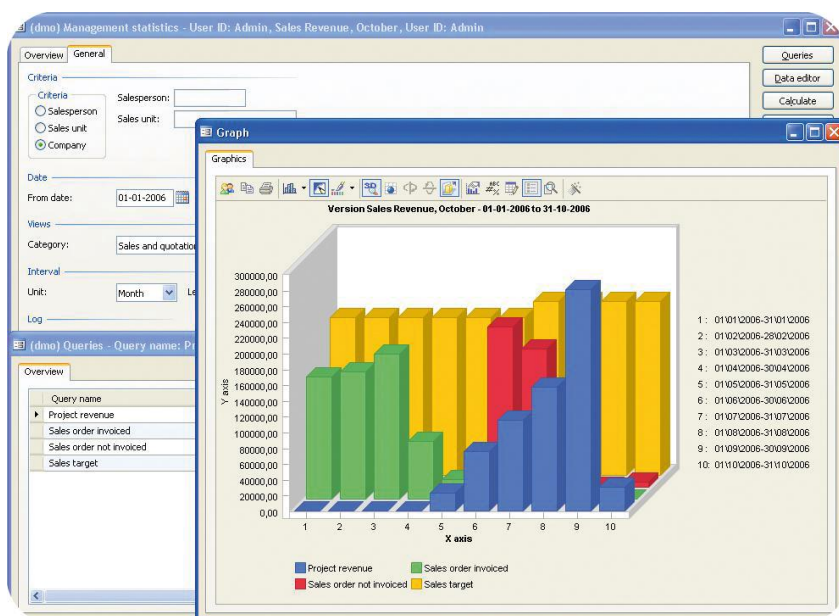
# Salgsstyring

## Salgsstyring i Microsoft Dynamics AX

### FORDELE:

- Avanceret værktøj til detaljeret analyse af salgsaktiviteter
- Muligt at få bedre forståelse for salgsforløbet.
- Grafisk visning af store mængder data på både nem og letforståelig vis

Salgsstyring i Microsoft Dynamics™ AX udgør et vindue til selve kernen i jeres salgsaktiviteter, som giver et detaljeret overblik over jeres salgsforløb. Med denne løsning kan I se og analysere aktiviteter og performance for den enkelte medarbejder, for teams og for hele salgsafdelingen, inddelt efter de registrerede værdier, som I selv har valgt.



Når salgsafdelingen deres mål? Hvorfor klarer et geografisk område sig bedre end et andet? Hvilke konti klarer sig godt? Salgsstyring i Microsoft Dynamics AX indeholder et sæt brugervenlige værktøjer, som giver en grafisk oversigt over vigtige salgsrelaterede oplysninger. Styring af muligheder og forløb er gjort lettere og mere tilgængeligt, fordi I kan få et øjeblikkeligt overblik over jeres salgs- og marketingaktiviteter.

Salgsstyring i Microsoft Dynamics AX er tæt integreret med salg og marketing i Microsoft Dynamics AX for at opnå et effektivt samarbejde mellem salg- og marketingchefer og deres teams.

## Angiv salgsmål og få vist den faktiske performance

Opret og overvåg salgsmål for hver enkelt medarbejder i en sælgergruppe i vinduet Salgsmål. Når den enkelte medarbejder har fået fastlagt en mål, kan I nemt og hurtigt gennemse og evt. ændre målet. Med få klik med musen kan I få et øjeblikkeligt overblik over jeres salgsmål. Der kan opstilles grafiske diagrammer, der giver brugere et alsidigt værktøj til visning af eksempelvis aktuelle salg og tilbud i forhold til salgsmålet for de enkelte medarbejdere.

## Visningsstyring data i Microsoft Dynamics AX

For at få bedre indsigt i store mængder salgsdata, kan Salgsstyring angives til at give brugere bedre kontrol over dataene. Brugeren får en panoramavisning af de værdier, der er lagret i databasen, og vedkommende vil derfor kunne lave lige præcis den visning, som I har brug for. Hvis I f.eks. ønsker at se jeres salgsoplysninger sorteret efter en bestemt værdi, kan administratoren åbne et hvilket som helst felt, hvor brugeren kan angive datagrupper eller returværdier.

## Styring af salgsoplysninger

For at kunne analysere salgsoplysninger skal I kunne få vist oplysningerne sorteret efter de værdier, I bestemmer, og de værdier, I vælger at analysere, skal være dem, der har størst betydning for jer. I vil se margener for forskellige kundetyper, prisnedslag givet af den enkelte sælger eller omsætning sorteret efter solgt vare. I kan nemt spore gennemsnitlige salgsordrer, sælgere med færrest aktiviteter, antallet af deltagere i kampagner osv.

Transaktionsloggen registrerer de ændringer, som brugerne foretager i udvalgte tabeller i systemet. Den viser fire forskellige grafer, der f.eks. viser statistik for nye kunder, kundeemner, tilbud og salgsordrer inden for en angivet periode eller en aktivitets-niveaurapport, der viser alle salgsaktiviteter for den enkelte sælger, salgsafdeling eller virksomhed inden for en angivet periode. I opnår realtidsindsigt i alle salgsrelaterede aktiviteter, hvilket giver jer mulighed for at identificere nye forretningsmuligheder og reagere på dem hurtigere end konkurrenterne.

## Oprettelse og vedligeholdelse af salgsforløb

Vinduet Styringsstatistik viser status for hele salgsforløbet ved hjælp af forskellige standardgrafer. Visningsmulighederne omfatter bl.a. salgsfasen, sandsynligheder og faktiske og mulige salg i forhold til mål såvel som købsfrekvens. For bedre at kunne forstå i hvilken retning virksomheden bevæger sig, kan I analysere og sammenligne data fra en hvilken som helst periode i salgshistorikken.

Få vist data fra flere vinkler, herunder omkostninger, indtjening, margen, rabatter, antal poster samt højeste og laveste værdier. I kan opdele salgsprocessen i mindre enheder for at kunne se, hvor der tjenes og tabes penge. I kan også se virksomhedens performance i forhold til den enkelte medarbejders eller medarbejdergruppes indsats eller ved at få vist eksisterende eller mulige kunder for at få en detaljeret og brugbar forståelse af salgsaktiviteterne.

## FUNKTIONER:

### Salgsmål

Angiv salgsmål for enkelte medarbejdere og teams  
Opbyg og vedligehold et salgsforløb  
Udarbejd salgsbudget

---

### Administration af Salgsstyring

Åbn en tabel i Microsoft Dynamics AX for at analysere den  
Udvælg de felter og metoder, som brugeren skal anvende

---

### Styringsstatistik

Angiv datagrupper ud fra værdier eller perioder  
Summer værdierne fra felterne i tabellen eller fra de valgte metoder  
Find højeste og laveste gennemsnit og foretag beregninger i et datasæt  
Grafisk visning af salgsdata

---

Yderligere oplysninger om Microsoft Dynamics AX finder du ved at besøge:  
[www.microsoft.dk/dynamics/ax](http://www.microsoft.dk/dynamics/ax)

Dette dokument er udelukkende til informationsbrug.  
MICROSOFT GIVER INGEN GARANTI, DET VÆRE SIG UDTRYKKELEG, STILTIENDE ELLER LOVMÆSSIG, FOR INDHOLDET I DETTE DOKUMENT.

© 2006 Microsoft Corporation. Alle rettigheder forbeholdes. Microsoft, Microsoft Dynamics og Microsoft Dynamics-logoet er enten registrerede varemærker eller varemærker, som tilhører Microsoft Corporation i USA og/eller andre lande. Microsoft Business Solutions ApS er et datterselskab til Microsoft Corporation.

**Microsoft**