

6 Gen Dinamik Çalışmalar

2010 Sayı 13

12.08.2010

CRM

CRM için verileri satın alabilir ve ya kendiniz oluşturabilirsiniz:

- CRM için türlü yazılımlar arasında ne fark var?
- CRM in başladığı ve bittiği bir nokta var mı ?
- Bir CRM projesinden neler beklenmeli ?

Gelecek Sayılar:

Sharepoint Portal

İş Zekası

Üretim ve Planlama

Metal Endüstrisi

Perakende ve Toptan

Promosyon Yönetimi

Konfeksiyon Üretim

- Bilgi ve görüşme için [web](#) sitemizdeki [formu](#) doldurunuz

Dinamik CRM

Microsoft Dynamics CRM 4.0 (Müşteri İlişkileri Yönetim Sistemi) Günümüzün karmaşık iş dünyasında, rekabet avantajını elde etmek eskisinden daha zor olduğu gibi elde tutmak da eskisinden çok daha güçtür. Anında küresel iletişimin ve bilginin elinizin altında olduğu bir dönemde, müşterilerinizin her zaman değişen ihtiyaçlarına ve pazardaki rakiplerinizin sürekli değişen stratejilerine karşı hızlı, bilgili ve

güvenli şekilde yanıt verebilme becerisi çok önemlidir. İirketinizin boyutu ne olursa olsun, başarı müşterilerinizi ve pazarınızı ayrıntılı şekilde anlama



becerisi kazandıktan sonra müşteri yaşam döngüsünün her

aşamasında ortaya çıkan fırsatların peşinden koşup koşmamanıza bağlıdır. Microsoft Dynamics CRM 4.0 ilk bağlantıdan itibaren satış ve satış sonrasına dek müşterilerin tam bir görüntüsünü yaratmak için işletmelerin topladıkları bütün müşteri bilgilerini tek bir yerde birleştirmesini sağlayan araç ve özellikleri sağlayan tam bir müşteri ilişkileri yönetim çözümüdür.

Sektör Hikayesi



Türkiye'nin en büyük işletmelerinden biri olan İGDAŞ, Müşteri ağıının kolay yönetilebilmesi ve bunun merkezi olması için tek bir altyapıya,

MS Dynamics CRM'e geçti. Bu seçimlerinde sistemin geliştirilebilir olmasının büyük bir faydası oldu.



En hızlı büyüyen ve müşteri veritabanlarından birine sahip olan Yemek Sepeti MS Dynamics CRM dedi.