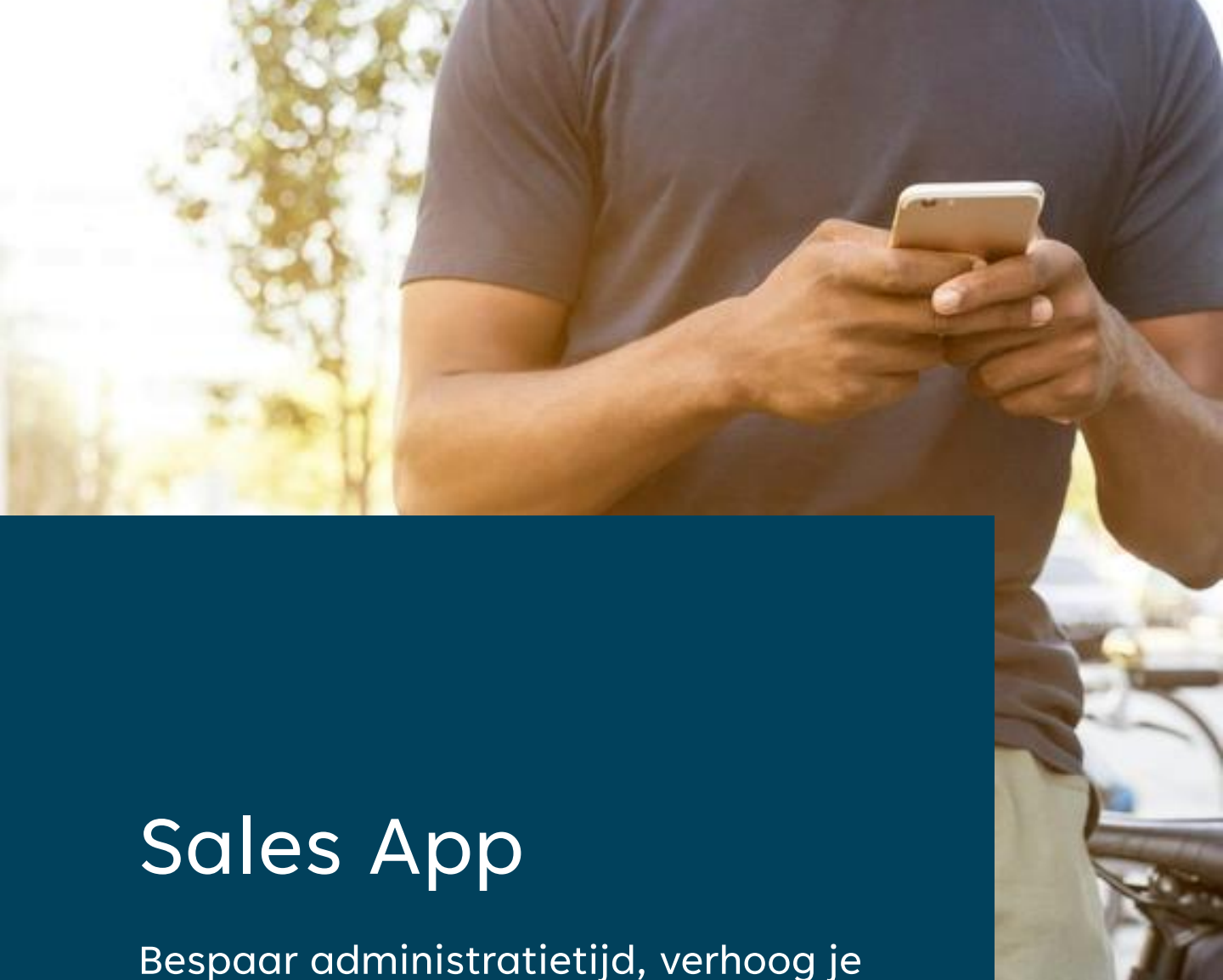




Sales App

Bespaar administratietijd, verhoog je verkoopkracht met de Sales App.

Verkoopteams worstelen vaak met het handmatig bijhouden van gespreksverslagen en het beoordelen van producten, wat leidt tot inefficiëntie en een gebrek aan real-time inzicht in de verkoopprestaties. Naast het bijhouden van gespreksverslagen en het beoordelen van producten, worden verkoopteams vaak belast met tijdrovende administratieve taken zoals het handmatig invoeren van gegevens in het CRM-systeem. Dit resulteert in kostbare tijd die wordt besteed aan administratie in plaats van aan het actief benaderen van leads en het sluiten van deals.

De dtnext Mobile Salesapp is dé oplossing voor een gestroomlijnde verkoopervaring. Houd gespreksverslagen en productbeoordelingen direct bij vanaf je mobiele apparaat en integreer met Dynamics 365 CE, waardoor administratieve lasten worden verminderd en de focus kan worden verlegd naar het genereren van waardevolle leads en het sluiten van succesvolle deals.

Ontdek de toekomst van verkopen

Verkoopteams hebben een eenvoudige en intuïtieve oplossing nodig om hun verkoopprocessen te stroomlijnen en waardevolle inzichten te verkrijgen in hun prestaties.

Platform onafhankelijk

De dtnext Mobile Sales App is ontworpen om perfect te integreren met de moderne werkomgeving van verkoopteams. Of je nu een iPhone- of Android-gebruiker bent, onze app staat voor je klaar om je te helpen je verkoopproces te stroomlijnen.

Het werkt naadloos op de nieuwste smartphones en tablets, waardoor je altijd en overal toegang hebt tot essentiële verkoopfunctionaliteiten, of je nu onderweg bent naar een klantafspraken of in je kantoor werkt.



Intuïtieve interface

- Gebruiksvriendelijke en intuïtieve interface
- Snelle navigatie en gestroomlijnde invoerprocessen



Eenvoudige gespreksverslagen

- Directe invoer van gespreksinformatie met aanpasbare sjablonen
- Registratie van klantinteracties, follow-ups en belangrijke aantekeningen



Productbeoordelingen

- Eenvoudige beoordeling van producten met sterren en optionele commentaren
- Koppeling van productbeoordelingen aan relevante klantinteracties



Flexibele opzet

Voeg eenvoudig nieuwe functionaliteiten toe dankzij de flexibele opzet en faciliteer het salesteam optimaal te presteren.



Dynamics 365 Integratie

Benut real-time gegevenssynchronisatie dankzij de directe integratie met Dynamics 365 CE voor een naadloze workflow.



Offline functionaliteit

Automatiseer synchronisatie bij herstel van internetconnectiviteit, voor een ononderbroken gebruikservaring.





De voordelen van de dtnext Mobile Sales App



Het is verbazingwekkend hoe snel ons team de app heeft omarmd vanwege de intuïtieve interface en de naadloze integratie met ons bestaande CRM-systeem. Door de drempel voor het vastleggen van gespreksverslagen en het beoordelen van producten te verlagen, hebben we onze efficiëntie aanzienlijk verbeterd en zijn we in staat geweest om waardevolle inzichten te verkrijgen die ons hebben geholpen bij het nemen van strategische beslissingen.

Efficiëntie



Met onze app kunnen gespreksverslagen en productbeoordelingen snel worden vastgelegd, waardoor de gegevensinvoer wordt versneld met minimale inspanning. Je kunt de verslagen inspreken en deze worden automatisch omgezet naar tekst. Dit resulteert in een verhoogde productiviteit van het salesteam, waardoor ze meer tijd kunnen besteden aan actieve verkoopactiviteiten en minder aan administratieve taken.

Nauwkeurigheid



Dankzij gestandaardiseerde invoersjablonen minimaliseert onze app fouten bij het vastleggen van gegevens, waardoor de algehele nauwkeurigheid van de gegevens wordt verbeterd. Dit vertaalt zich direct naar verbeterde gegevenskwaliteit in Dynamics 365 CE, waardoor je kunt vertrouwen op betrouwbare informatie voor het nemen van belangrijke zakelijke beslissingen.

Toegankelijkheid



Met de dtnext Mobile Sales App heeft jouw verkoopteam altijd en overal toegang tot de app via hun mobiele apparaten. Of ze nu onderweg zijn naar een klantafpraak, op kantoor zijn of thuis werken, onze app biedt verbeterde flexibiliteit voor verkoopactiviteiten, waardoor ze efficiënter kunnen werken en snel kunnen reageren op verkoopkansen.