

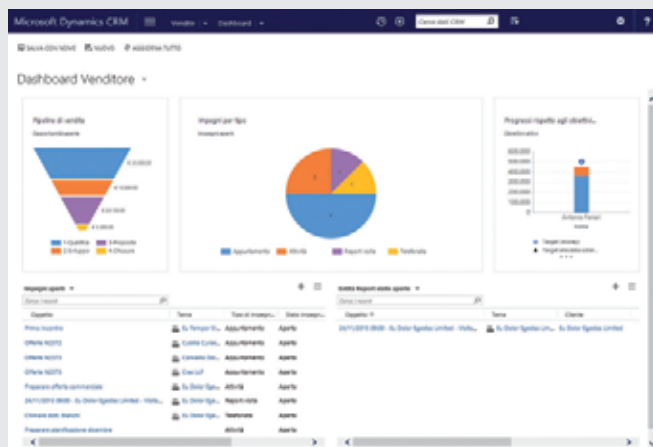


MFV SEMPLIFICA E OTTIMIZZA LA GESTIONE DELLA FORZA VENDITA. TANTE FUNZIONALITÀ PER VELOCIZZARE PROCESSI DECISIONALI

MFV, Microsys Forza Vendita, è una soluzione che si installa su una sottoscrizione **Microsoft Dynamics CRM OnLine**, comprende tool e funzionalità che rendono la forza vendita diretta o indiretta pronta a operare da subito, consentendo un impatto positivo sul business della azienda.

IL CAPPARIO, PER L'OTTIMIZZAZIONE DEL DATABASE

Grazie all'entità Geography è possibile selezionare all'interno della Form del Lead, Cliente e Contatto una Città ed automaticamente ereditare le informazioni di Regione, Provincia, Cap, visualizzabili anche attraverso una mappa.



DATI PIÙ ACCESSIBILI AL TEAM DI VENDITA

Grazie alle opportunità CRM è sempre possibile avere un quadro delle trattative di vendita aperte, vinte, perse e dei valori in gioco.

Le attività svolte, i prodotti o servizi offerti, le condizioni economiche saranno sempre condivisi e facilmente accessibili al team di vendita.

SPECIFICITÀ DEI SISTEMI DI REPORTISTICA

All'interno della soluzione MFV, oltre alle dashboard di sistema standard previste dalla soluzione Microsoft Dynamics CRM, ne sono state integrate altre più specifiche che permettono di analizzare e vedere graficamente i dati aziendali al fine di estrapolare informazioni più approfondite che possono servire per prendere decisioni importanti.

