

Zyskaj więcej z Microsoft Dynamics CRM 2016

Anna Jagodzinska
Karolina Przybysz-Brunet
Pawel Brudny



O Dynamics CRM

Użytkowników

4.5M

Klienci

42K

Kwartałów z
dwucyfrowym
wzrostem

44

Forrester and
Nucleus CRM,
Gartner Sales

Lider

CRM Online
wzrost

80%

Adopcja

93%

Wykorzystaj uznanie branży

Gartner Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service

Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service, Worldwide



Gartner Magic Quadrant for Sales Force Automation

Figure 1. Magic Quadrant for Sales Force Automation



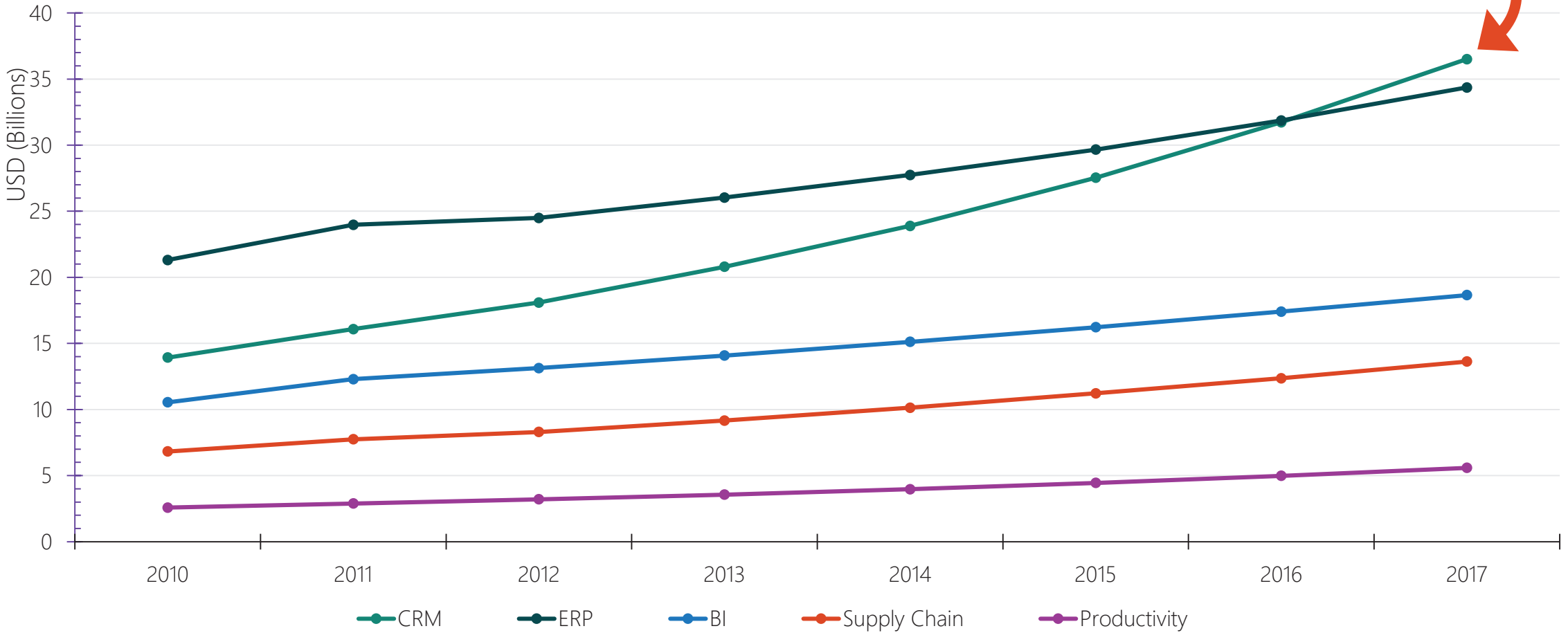
Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms

Figure 1. Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms



Klienci w 2017 roku będą wydawać więcej na CRM niż na ERP

Worldwide Ent. Software Revenue by Subsegment, 2010-2017 (Gartner)

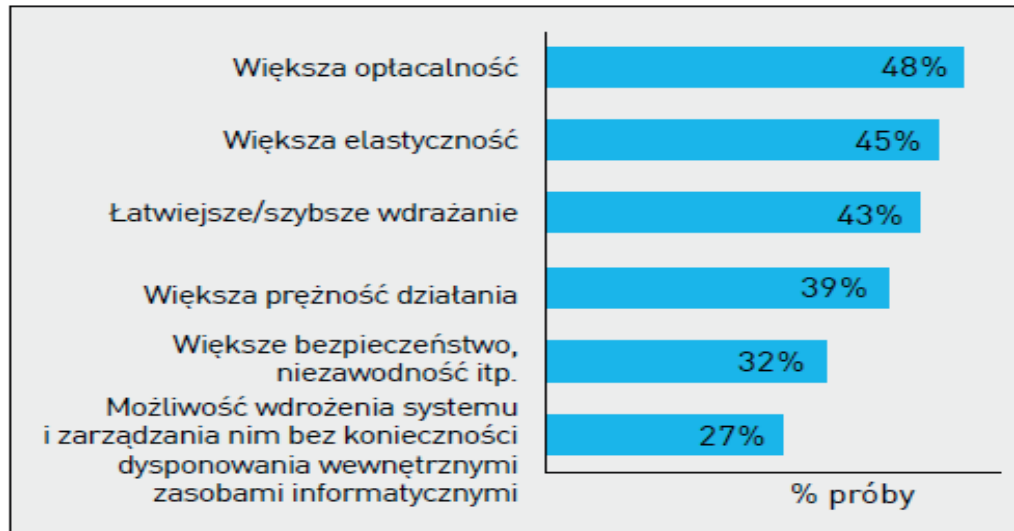


CRM na rynku SMB

44%

małych i średnich firm używa obecnie systemów CRM działających w chmurze*

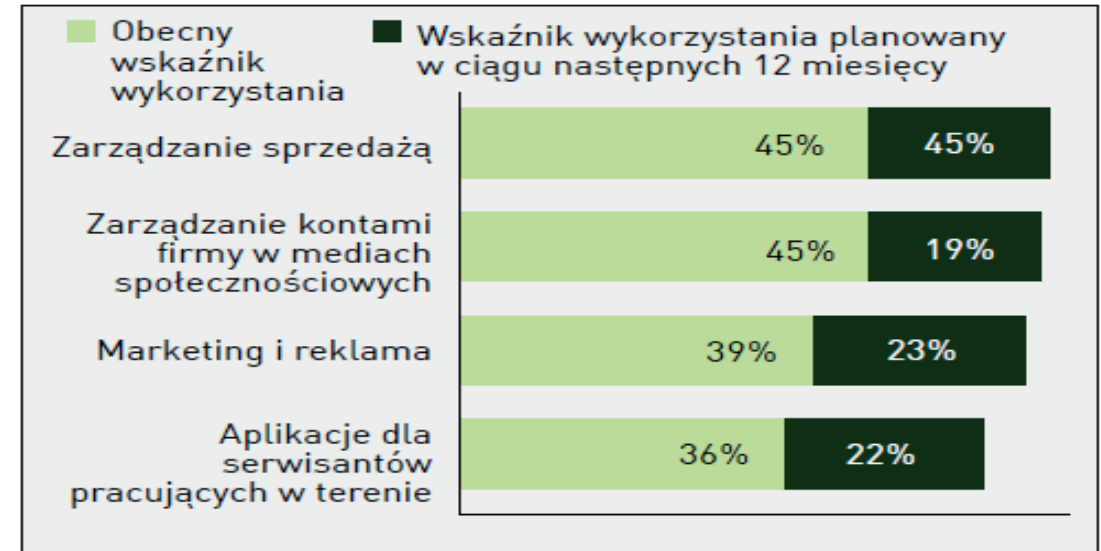
GŁÓWNE PRZYCZYNY, DLA KTÓRYCH MAŁE I ŚREDNIE FIRMY WYBIERAJĄ ROZWIĄZANIA DZIAŁAJĄCE W CHMURZE*



*Źródło: SMB Group 2015 Small and Medium Business Routes to Market Study

55%

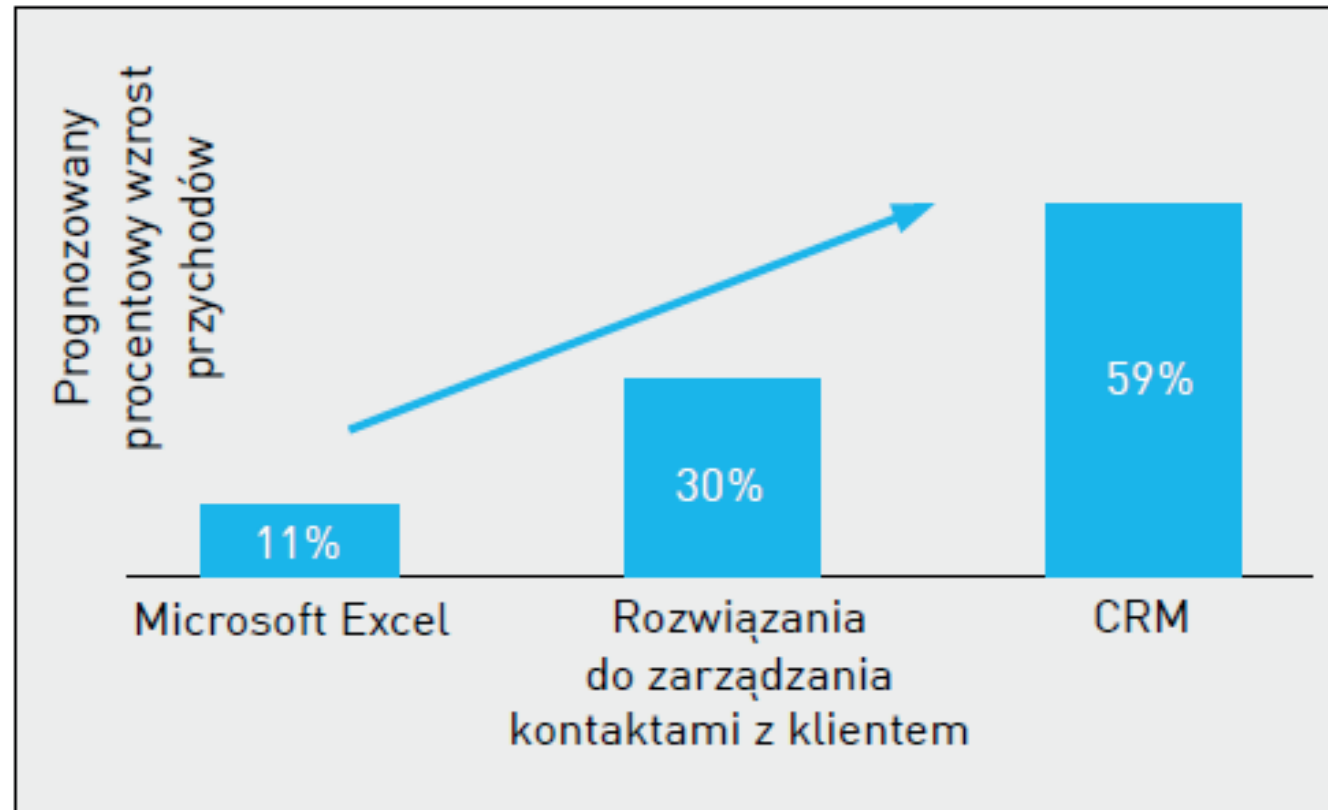
55% małych i średnich firm uważa, że rozwiązania mobilne mają strategiczne znaczenie dla ich rozwoju*







*Źródło: SMB Group 2015 Small and Medium Business Routes to Market Study

CRM na rynku SMB

Małe i średnie firmy używające systemów CRM z większym prawdopodobieństwem osiągną wzrost przychodów



*Źródło: SMB Group 2015 Small and Medium Business Routes to Market Study

				
Ocena	4.1/5.0	3.4/5.0	4.2/5.0	3.8/5.0
Spełnienie wymagań	8.6	7.8	7.7	7.6
Funkcjonalność	8.1	7.1	8.8	6.5
Ustawienia	7.7	6.1	8.2	6.0
Użytkowanie	8.0	6.0	7.3	6.5
Wsparcie	7.8	6.9	6.9	6.7
Łatwość Biznesu	8.1	6.6	7.1	7.6
Ukierunkowanie Produktu	8.3	4.6	6.2	7.2
Zarządzanie	8.1	7.9	7.6	7.7
Kanał komunikacyjny	8.4	7.9	7.1	7.5
Call Center	8.4	9.1	7.4	7.3
Obsługa	8.2	8.6	6.7	7.5
Help Desk	8.5	7.1	7.0	6.5
Ceny	\$25/user/month \$65/user/month \$125/user/month \$250/user/month	\$75/user/month \$100/user/month \$200/user/month	\$30/user/month \$65/user/month \$200/user/month	\$89/user/month \$149/user/month \$199/user/month



“Microsoft mocno inwestuje w platformę CRM, ciągle rozwijając obszar sprzedaży, marketingu, usług. Rezultatem jest zwiększona adopcja CRMa przez duże przedsiębiorstwa.”

ENTERPRISE CRM SUITE



	REPUTATION FOR DEPTH OF FUNCTIONALITY	REPUTATION FOR COMPANY DIRECTION	REPUTATION FOR CUSTOMER SATISFACTION	5-YEAR COST FOR SOFTWARE/MAINTENANCE	TOP 3 MARKETS
Microsoft	██████████	██████████	██████████	██████████	Financial Services, Public Sector, Professional Services
NetSuite	██████████	██████████	██████████	██████████	Retail, Software, Wholesale/Distribution
Oracle	██████████	██████████	██████████	██████████	Financial Services, Retail, Communications
Salesforce.com	██████████	██████████	██████████	██████████	High-Tech, Financial Services, Healthcare
SAP	██████████	██████████	██████████	██████████	Retail, Government, High-Tech

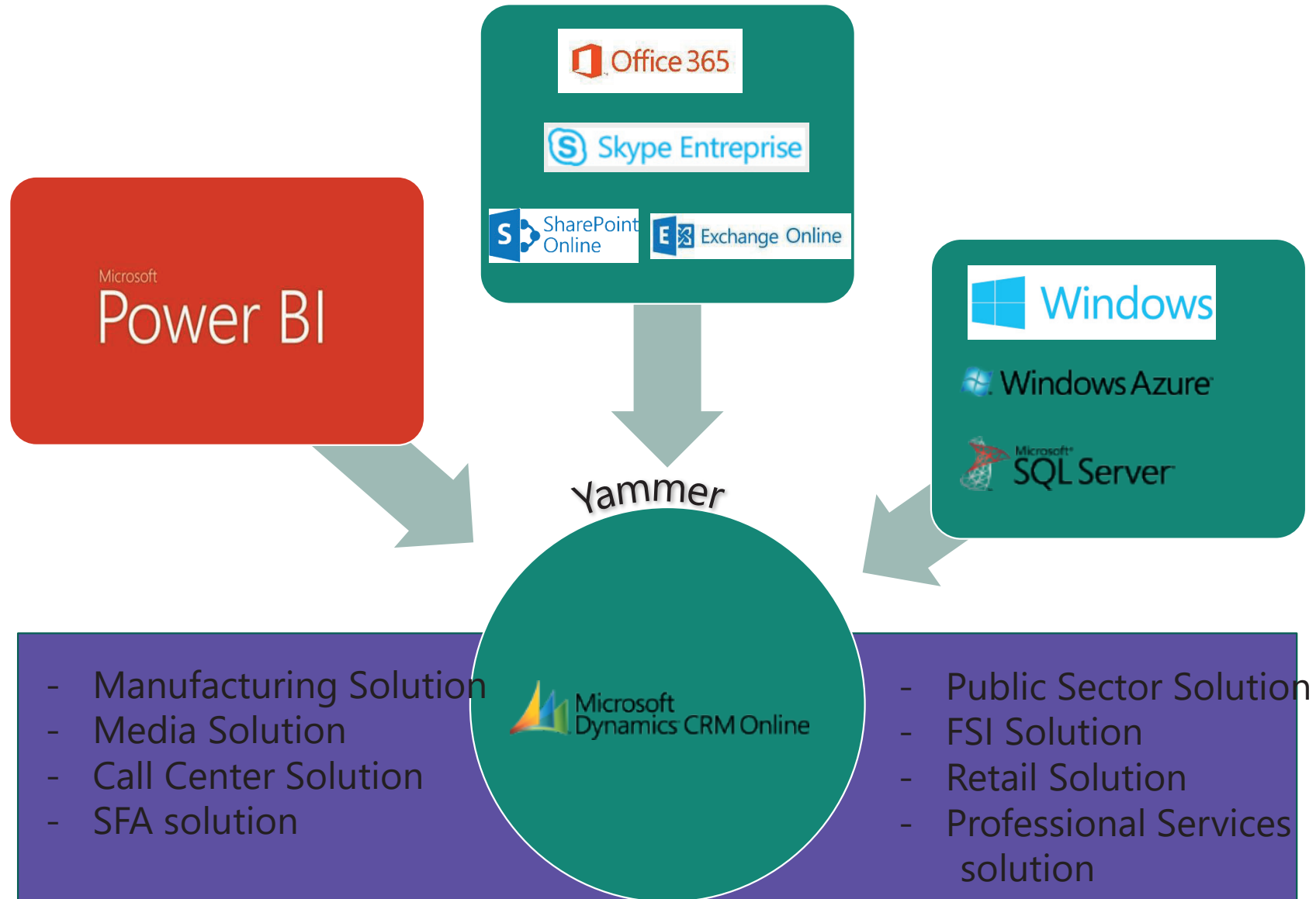
Licencje na użytek wewnętrzny (IUR)

	Poziom członkostwa	Office 365	CRM Online	Azure	Windows 10 Enterprise (upgrade)	Pozostałe oprogramowanie i usług
Licencje podstawowe	Gold Competency	100 stanowisk	60 stanowisk	\$100 Monthly Credit	100 Licencji	Licencje do 100 pracowników
	Silver Competency	25 stanowisk	15 stanowisk	\$100 Monthly Credit	25 Licencji	Licencje do 25 pracowników
	Action Pack	5-10 stanowisk *	0-5 stanowisk **	\$100 Monthly Credit	10 Licencji	Licencje do 10 pracowników
Dodatkowe licencje	Kompetencje dające dodatkowe oprogramowanie	Small & Midmarket Cloud Solutions, Cloud Productivity	Cloud Customer Relationship Management	Cloud Platform	Devices and Deployment, Windows and Devices [^]	

* Jeśli w ciągu najbliższych 12 miesięcy sprzedasz 25 stanowisk Office365, uzyskasz dodatkowe 5 stanowisk Office 365 na własny użytek (wymóg DPOR).

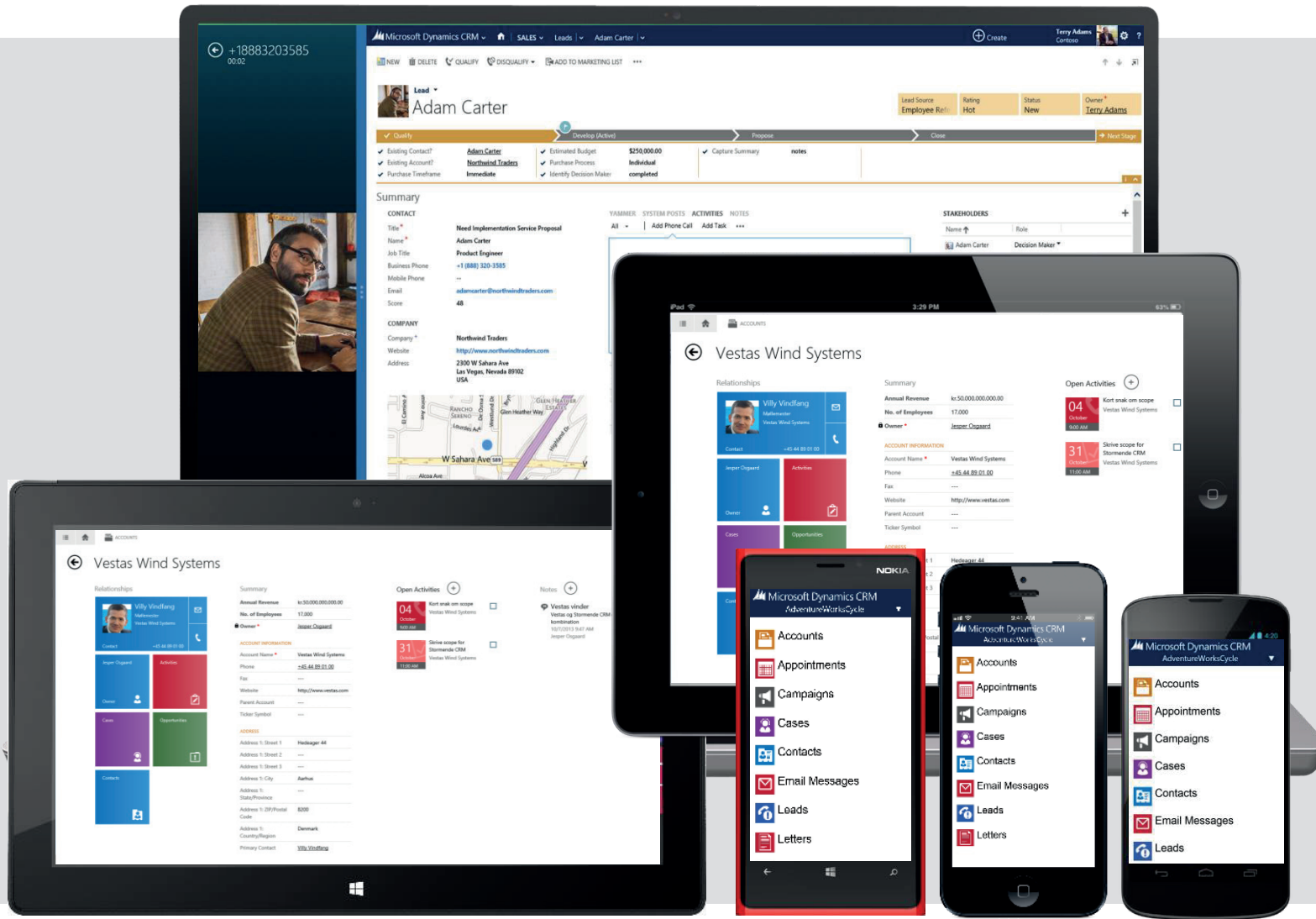
** Uzyskaj kolejne 5 stanowisk CRM Online, sprzedając chociaż 1 licencję CRM Online lub 50 stanowisk Office 365 w ciągu 12 najbliższych miesięcy

Microsoft Dynamics CRM Online totally connected with the Microsoft Platform



CRM Online z Office 365

- Pracuj kiedy chcesz
- Pracuj skąd chcesz
- Pracuj z każdego urządzenia
- Pracuj efektywnie



Dlaczego klienci wybierają Microsoft Dynamics CRM

Wiodący CRM w zakresie funkcjonalności

Kompleksowość

Łatwy w dostosowaniu i integracji

Elastyczność

Przyjazny interfejs

Naturalny(znajomy)

Wysoki zwrot z inwestycji

Większa wartość

Chmura na twoich warunkach

Wybór

Lider innowacji

Przyszłość

Na czym może zarobić Partner

Sprzedaż rozwiązania

Usługi wdrożeniowe

Szkolenia

Serwis/utrzymanie



Incentives

Doradztwo
biznesowe/modyfikacje

Gotowe rozwiązania

Sprzedaż krzyżowa i
wiązana

	Cloud Solution Provider (CSP)	Microsoft Online Subscription Program (MOSP) direct	Open License	Microsoft Products and Services Agreement (MPSA)	Enterprise Agreement (EA)
Liczba użytkowników	5	5	5	250+	500+
Płatność za licencje	miesięcznie/ kwartalnie/ rocznie	miesięcznie/ rocznie	Z góry	Z góry	Z góry
Jak kupić	Umowa z Indirect CSP (AB, ALSO, TechData)	Klient kupuje bezpośrednio ze strony Microsoft. Przypisuje Partnera w PoR.	W dystrybucji (AB, ABC Data, Tech Data, INCOM)	Autoryzowani Partnerzy LSP	Bezpośredni kontakt z Microsoft wraz z supportem Partnera LSP
Programy motywacyjne	Sprint to the Finish, CSP Indirect Reseller	CSA Fee	MRIP, Cashback, Sprint to the Finish, Special Discount	CSA Fee, Special Discount	CSA Fee, Special Discount

Estymacja cenowa

<p>\$65 użytkownika/miesiąc</p> <p>Professional</p>	<p>\$30 użytkownika/miesiąc</p> <p>Basic</p>	<p>\$15 użytkownika/miesiąc</p> <p>Essential</p>
<p>Przeptywy prac i zatwierdzanie Automatyzacja sprzedaży Automatyzacja obsługi klienta Kampanie sprzedażowe Raporty i spersonalizowane pulpity nawigacyjne Integracja za pomocą usług sieci Web Mobilny dostęp Dostęp do rozwiązań niestandardowych i rozszerzeń</p>	<p>Podstawowe funkcjonalności CRM, raportowanie i aplikacje (xRM)</p>	<p>Ograniczony dostęp do aplikacji (xRM)</p>

\$12,70
użytkownika/miesiąc

Office 365 Business Premium

\$50
użytkownika/miesiąc

CRM Online Professional Add-On to Office 365*

Office Suite 2016
Konferencje internetowe
Komunikator i komunikacja Skype
Zarządzanie połączeniami w chmurze
PSTN Conferencing(w wybranych regionach geograficznych)
Zaawansowane wiadomości e-mail i kalendarze
Zaawansowane zabezpieczenia
Narzędzia analityczne
Mobilność
Zarządzanie pracą

* Dla użytkowników O365 E3, E4, E5, Business Premium, Enterprise Cloud Suite.

Programy motywacyjne*

Managed Reseller Incentive Program

- 22% zwrotu
- Model licencjonowania: Open
- Dla Partnerów zarządzanych
- Partner Status: Gold, Silver

Cashback

- 10% zwrotu
- Model licencjonowania: Open
- Wypłacany Partnerowi za wszystkich Klientów ale po przekroczeniu progu min 3 Klientów & osiągnięcie zwrotu w wysokości min 200 USD
- W promocji biorą udział Klienci, którzy nie posiadają żadnych Licences cloud

Sprint to the Finish

- 120 USD zwrotu za użytkownika Prof
- Zwrot za 5-10 użytkowników
- Model licencjonowania: Open i CSP
- Dla Nowych i Istniejących Klientów CRM Online

CSP Incentive

- 14% zwrotu od miesięcznie naliczonego przychodu z Klienta
- Tylko dla Partnerów zarządzanych

CSA Fee

- 12-26% zwrotu
- model licencjonowania: EA, MPSA, MOSA
- Partner musi mieć 10.000 USD przychodu na rok

*Programy motywacyjne są ważne do 30.06.2016

Przykładowa sprzedaż Office365+CRMOL

- Zakup **50** subskrypcji **O365 Business Premium** wraz z **30** seatami **CRM Online Professional Add-On to O365** w modelu Open.
- Sprzedaż (przykładowa cena): \$ 150 * 50 subskrypcji O365 = \$ 7.500 + 30 użytkowników CRM Professional \$ 18.000
- Razem **\$ 25.500** za rok.
- Przy założeniu iż spełnione są wszystkie kryteria, aby skorzystać z ofert promocyjnych

Program	<u>Zwrot z Office365</u>	Program	<u>Zwrot z CRM Online</u>
Sprint - 0365	\$ 30 * 50 = \$ 1500	Sprint - CRMOL	\$ 120 * 10 = \$ 1200
MRIP	12% = \$ 900	MRIP	22% = \$ 3960
Fast Track	\$ 25 * 50 = \$ 1250		

O365 -> 3650 USD zwrotu

CRMOL -> 5160 USD zwrotu

RAZEM: \$ 8810 zwrotu (35% wartości sprzedaży)

Od czego zacząć ?

1. Przystąpić do **Microsoft Partner Network**
2. Zdać wymagane egzaminy
3. Przypisać osoby z certyfikatami w MPN i odznaczyć Kompetencje **Customer Relationship Management**
4. Podpisać **Software Advisor Agreement.** (konieczna do uzyskania dostępu do PartnerSource)

EGZAMINY CLOUD CRM - KOMPETENCJA

Jedna z dwóch osób musi zdać jeden egzamin z opcji 1 i jeden z opcji 2.

- Opcja 1:
 - [Egzamin MB2-710: Microsoft Dynamics CRM Online Deployment \(2015\)](#)
 - [Egzamin MB2-706: Microsoft Dynamics CRM Online Deployment](#)
- Opcja 2:
 - [Egzamin MB2-704: Microsoft Dynamics CRM Application](#)
 - [Egzamin MB2-714: Microsoft Dynamics CRM 2016 Customer Service](#)
 - [Egzamin MB2-713: Microsoft Dynamics CRM 2016 Sales](#)
 - [Egzamin MB2-709: Microsoft Dynamics Marketing](#)

oraz

Druga osoba musi zdać jeden egzamin z opcji 3.

- Opcja 3:
 - [Egzamin MB2-712: Microsoft Dynamics CRM 2016 Customization and Configuration](#)
 - [Egzamin MB2-707: Microsoft Dynamics CRM Customization and Configuration](#)

Wymagane egzaminy Cloud CRM

Dodatkowo należy zdać dwa bezpłatne testy na portalu:

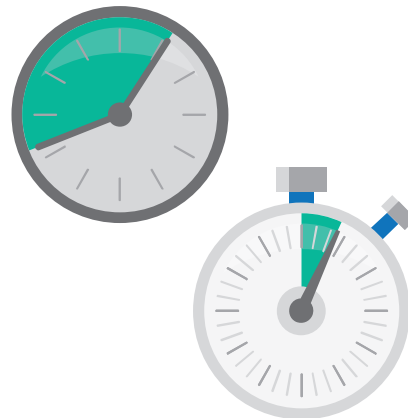
[MPN 15720: Sales Specialist Assessment for Microsoft Dynamics CRM 2016](#)

[MPN 15721: Presales Technical Specialist Assessment for Microsoft Dynamics CRM 2016](#)

[Posiadać Training Pack \(cena 600€\)](#) który zawiera nielimitowany dostęp dla całej organizacji do E-Learningów na temat produktów Microsoft Dynamics.

2 tygodnie to czas w którym można efektywnie nauczyć się systemu Microsoft Dynamics CRM!

Nazwa szkolenia	Czas trwania
Oblsuga Klienta z wykorzystaniem Microsoft Dynamics CRM	8 godzin/1 dzień
Zarządzanie sprzedażą z wykorzystaniem Microsoft Dynamics CRM	8 godzin/1 dzień
Customization and Configuration in Microsoft Dynamics CRM	24 godziny/3 dni



Microsoft Dynamics – wsparcie, składniki

- Dostęp do szkoleń produktowych i sprzedażowych
- Wsparcie operacyjne (zamówienia, licencjonowanie, doradztwo)
- Społeczność Dynamics (blogi, grupy dyskusyjne, Yammer)
- Wspólne aktywności marketingowe (warsztaty, webinaria, etc)
- Konferencje partnerskie biznesowe i produktowe (Directions EMEA, Convergence EMEA, Konferencja partnerska Microsoft, ExtremeCRM)
- PR (Case Study, PR produktu, artykuły)
- Partner Source - materiały dla partnerów
- Programy dla Partnerów np. Ranking Partnerów, konkursy motywacyjne
- Promocje cenowe dla klientów



Referencje



Petrobras Energia SA



Real Madrid C.F.

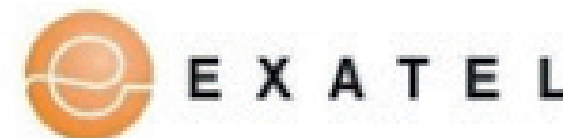


DANWOOD



POLSKA KANCELARIA BROKERSKA

Expansja dla Twojej firmy





Working together.
For you.



08.09.2016

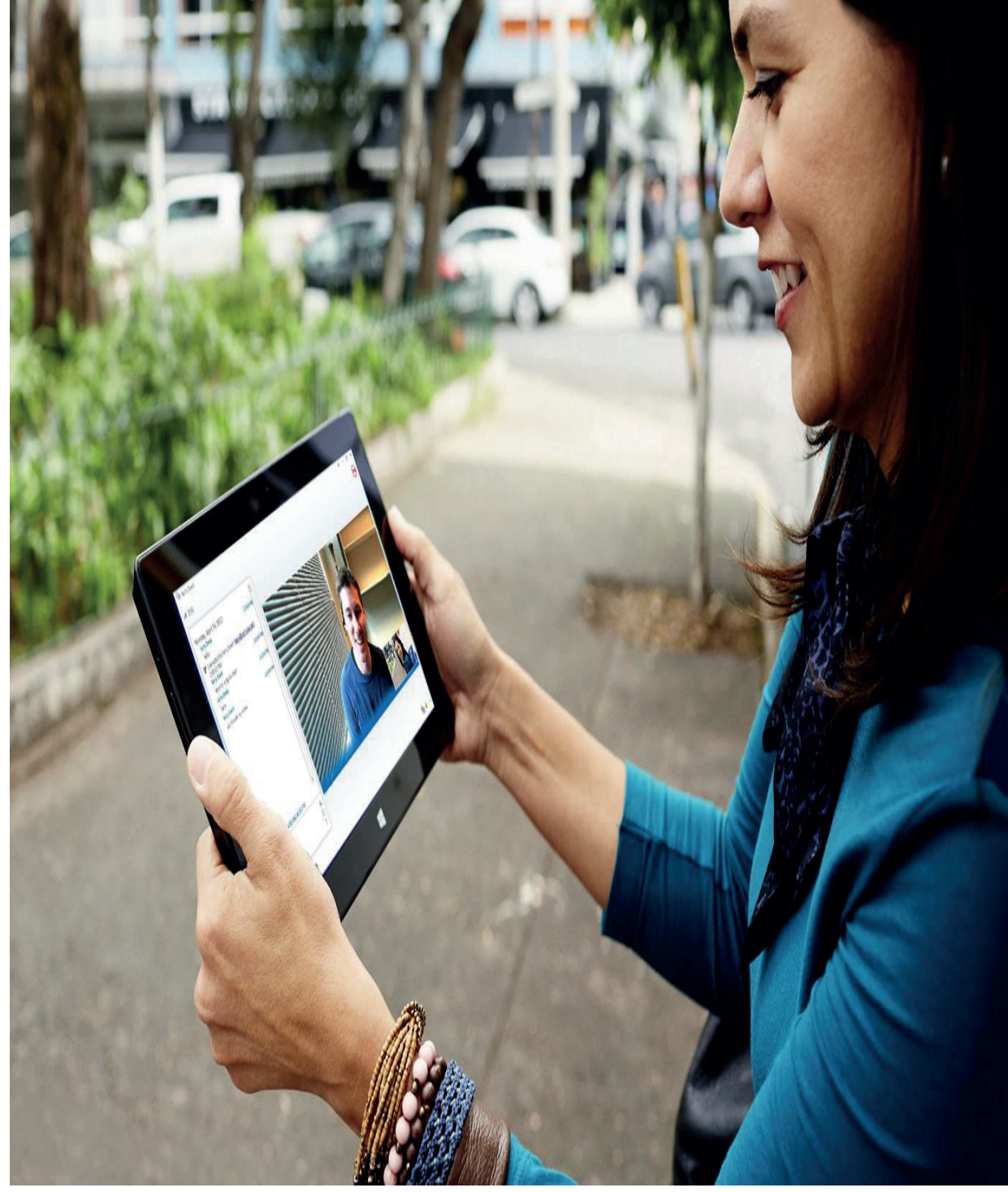
**Konferencja CRM Online dla Partnerów zainteresowanych
rozszerzeniem oferty o Microsoft Dynamics CRM**

Biuro Microsoft/Warszawa



Narzędzia do dyspozycji

- [Test drive CRM](#) (Online Demo)
- [30 dniowy trial](#)
- [Referencje](#)
- [Partner source](#)
- [Partner News](#)
- [Partner University MPN](#)
- [blog CRM](#) from the product team
- [CRM Online Site in English](#)



Pytania???

CRM2016@microsoft.com



CRM Online 2016 Demo

Paweł Brudny
Technology Solutions Professional
Microsoft Dynamics CRM

