

16.06.2022 – 09:01 Uhr

Microsoft kündigt Viva Sales an, das die Verkäufererfahrung neu definiert und die Produktivität steigert

Redmond, Washington (ots/PRNewswire) -

Viva Sales arbeitet mit dem CRM eines jeden Verkäufers zusammen, um die Dateneingabe zu automatisieren und bringt KI-gestützte Intelligenz zu Verkäufern in Microsoft 365 und Microsoft Teams

Am Donnerstag kündigte die Microsoft Corp. Microsoft Viva Sales an, eine neue Anwendung für Verkäufer. Viva Sales reichert jedes CRM-System mit Daten zur Kundenbindung aus Microsoft 365 und Microsoft Teams an und nutzt KI, um personalisierte Empfehlungen und Einblicke für Verkäufer zu liefern, damit diese eine engere Beziehung zu ihren Kunden herstellen können. Die Verkäufer können hiermit ihre Kundenkontakte nahtlos personalisieren, um einen schnelleren Geschäftsabschluss zu erreichen.

In der heutigen hybriden Welt stellen die Arbeitnehmer höhere Anforderungen an ihre Arbeitgeber - von den verwendeten Tools bis hin zu den Arbeitszeiten und -orten. Dies gilt insbesondere für Verkäufer. Viva Sales ermöglicht es Verkäufern, Erkenntnisse aus Microsoft 365 und Teams zu gewinnen, manuelle Dateneingaben zu vermeiden und KI-gesteuerte Empfehlungen und Erinnerungen zu erhalten - und das alles, während sie im Arbeitsfluss bleiben. Viva Sales rationalisiert die Verkäufererfahrung, indem es die Erkenntnisse mit dem richtigen Kontext innerhalb der von den Verkäufern bereits genutzten Tools aufzeigt. Diese Vorgehensweise spart den Verkäufers Zeit und verschafft dem Unternehmen eine umfassendere Sicht auf den Kunden.

„Die Zukunft des Verkaufs ist kein neues System. Es geht darum, den Verkäufern die Informationen, die sie benötigen, zur richtigen Zeit und im richtigen Kontext in den ihnen bekannten Tools zur Verfügung zu stellen, so dass ihre Arbeitserfahrungen optimiert werden können“, so Judson Althoff, Executive Vice President und Chief Commercial Officer bei Microsoft. „Unser Ziel war es, Verkäufern die Möglichkeit zu geben, mehr Zeit mit ihren Kunden zu verbringen - und das haben wir erreicht, indem wir das Verkaufserlebnis mit Viva Sales neu gestaltet haben.“

„Verkäufer verlassen sich auf Tools für die digitale Zusammenarbeit und Produktivität, um mit Kunden in Kontakt zu treten und Geschäfte abzuschließen. Viele der Erkenntnisse, die sie mit diesen Tools gewinnen, gelangen jedoch nicht in das CRM“, so Paul Greenberg, Gründer und Managing Principal von The 56 Group. „Microsoft stellt sich dieser Herausforderung und bietet eine Lösung an, die das CRM ergänzt. Viva Sales automatisiert die anstrengende Arbeit, erfasst wichtige Informationen über den Kunden und hilft den Verkäufern, ihre Arbeit zu erledigen.“

Das Verkäufererlebnis neu gestalten

Viva Sales baut auf Microsoft Viva auf, das im vergangenen Jahr eingeführt wurde. Viva bietet eine integrierte Plattform für Mitarbeitererfahrungen, die Kommunikation, Wissen, Lernen, Ziele und Einblicke zusammenführt, um jedem Mitarbeiter und jedem Team die Möglichkeit zu geben, von jedem Ort aus sein Bestes zu geben. Viva Sales ist die erste rollenbasierte Viva-Anwendung, die speziell für Verkäufer entwickelt wurde:

- **Viva Sales stellt den Verkäufern Werkzeuge für ihre Arbeit zur Verfügung und liefert gleichzeitig die Erkenntnisse, die die Vertriebsleitung benötigt.** Während der Arbeit können Verkäufer Kunden in Outlook, Teams oder Office-Anwendungen wie Excel markieren, und Viva Sales erfasst dies automatisch als Kundendatensatz, der mit allen relevanten Daten über den Kunden versehen ist. Die automatische Erfassung von Daten zur Kundenbindung auf diesem Niveau war bisher nicht möglich. Diese Daten können bei der Zusammenarbeit in Office und Teams problemlos mit den Teammitgliedern geteilt werden, ohne dass sie erneut eingegeben oder in einem CRM nachgeschlagen werden müssen.
- **Auf der Grundlage von Daten und künstlicher Intelligenz empfiehlt Viva Sales die nächsten Schritte auf dem Weg zum Verkaufsabschluss, priorisiert die Arbeit und die nächsten Schritte und ermöglicht Verkäufern den Zugriff auf die vollständige Historie und Materialien zur Kundeninteraktion.** Kundeneinblicke in Echtzeit bieten ein tieferes Verständnis dafür, wo sich jeder Kunde in seiner Kaufreise befindet und wie die Beziehung zu ihm zu gestalten ist.
- **Viva Sales bietet darüber hinaus KI-gesteuerte Empfehlungen, die es Verkäufern ermöglichen, ihre Kundenkontakte zu verbessern und die Nachverfolgung mit den nächsten Schritten, Erinnerungen und Empfehlungen zu optimieren, um mehr Verkäufe zu beschleunigen und abzuschließen.** Viva Sales nutzt Context IQ, das im letzten Herbst angekündigt wurde, um sicherzustellen, dass relevante Inhalte in allen Microsoft-Anwendungen und -Diensten - wie Dynamics 365 und Microsoft 365 - miteinander verbunden sind, damit Verkäufer Zeit sparen und im Arbeitsfluss bleiben.

Mit Viva Sales schaffen wir eine neue Anwendungskategorie, die sich mit dem Verkaufserlebnis befasst. Microsoft ist in einer einzigartigen Position, um diese Art von Anwendung innerhalb der Produktivitäts- und Kollaborationsanwendungen anzubieten, die die Mitarbeiter bereits nutzen.

Mehr erfahren Sie im [Offiziellen Microsoft Blog](#) und dem [Microsoft Dynamics 365 Blog](#).

Microsoft (Nasdaq „MSFT“ @microsoft) ermöglicht die digitale Transformation für das Zeitalter einer intelligenten Cloud und einer intelligenten Edge. Ziel des Unternehmens ist es, jeden Menschen und jede Organisation auf der Welt zu befähigen, mehr zu erreichen.

Logo - https://mma.prnewswire.com/media/1702517/Microsoft_Company_Logo.jpg

Pressekontakt:

Weitere Informationen,

Neuigkeiten und Perspektiven von Microsoft finden Sie im Microsoft News Center unter <http://news.microsoft.com>. Weblinks, Telefonnummern und Titel entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, können sich jedoch geändert haben. Journalisten und Analysten können sich für weitere Unterstützung an das Rapid Response Team von Microsoft oder andere entsprechende Kontakte unter <https://news.microsoft.com/microsoft-public-relations-contacts> wenden. Weitere Informationen (ausschließlich zu Presse Zwecken): Microsoft Media Relations,

WE Communications,

(425) 638-7777,

rapidresponse@we-worldwide.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100006244/100891106> abgerufen werden.