



埃维诺观点

Dynamics 365: 不只是游戏规则改变者

您知道吗？有46%的企业因业务复杂性和技术孤岛而不能成功地实施IT战略¹。同样地，我们的客户在销售，服务，营销，运营和财务等方面也面临着激烈的竞争和空前的挑战。



1 资料来源：经济学人智库（由PMI，ed赞助）。“优秀的战略为何失败：高级管理层应吸取的教训”。《经济学人》，2013年。

主要挑战有：

- 销售与服务的界限日益模糊，这对传统CRM解决方案提出了挑战：对在销售和服务领域实现数字化的要求超出了现有CRM系统的能力范围。
- 销售和服务用户体验不足，直接影响用户满意度，导致企业每年损失620亿美元收入²。
- 缺少统一呈现所有客户信息的平台：员工需要访问多个系统（数据源），进行交叉对比，才能获得可靠的数据来进行响应。
- 缺少基于情境的以及预测性的数据来支持决策。无法在正确的时间和地点获得正确的信息，员工就无法采取下一步最佳行动，直接导致不良的员工体验。
- 缺乏对用户体验的洞察力，数字化营销战略错误地采用以产品为中心的理念，而非以客户为中心。
- 缺乏运营标准化流程。

• 业务流程非常复杂，实施和部署起来也非常昂贵，直接影响业务处理的速度和质量。

这些挑战通常存在于“按需”定制ERP和CRM的系统。

然而，在2016年底，微软推出了Dynamics 365。这是一个云优先、移动优先的企业级平台，它与传统解决方案不同，可以帮助企业优化业务流程，并进一步提高效率。埃维诺可以帮助企业实施Dynamics 365平台，通过定制化解决方案，助力企业实现业务成果。

我们简要了解一下Dynamics 365：

- Dynamics 365真正关注流程，并支持企业核心业务功能。Dynamics 365旨在提供一个更宽广的平台，满足整个企业的云业务应用的需求。

- Dynamics 365分为两个版本，分别是商业版和企业版。
- 企业版包括核心财务和运营 (ERP)、销售、营销、客户服务、现场服务、项目服务、PowerApps和Flow。
- PowerApps是移动优先服务，在可视化设计器中工作，自定义具有完整功能的应用 - 不必编写代码。
- Microsoft Flow是自动化工作流程应用，可推动流程自动化。
- 最新的Microsoft AppSource里有整个微软生态系统中基于Dynamics 365 ERP和CRM的丰富的第三方行业、微型和小众解决方案。

总结：微软在从单应用套件向基于云的包含前端至后端业务应用平台（CRM、ERP以及生产效率工具）的转型中保持领先。



Dynamics 365改变了游戏规则 – 管理从销售线索到收款的每个步骤

埃维诺将Dynamics 365视为企业应用领域中的游戏规则变革者。Dynamics 365不仅将ERP和CRM整合在一起，而且也通过通用数据模型将整个微软生态系统整合起来，包括：Cortana Intelligence、Office 365、PowerApps和Power BI。Dynamics 365将这些平台整合在一起，帮助您实现业务流程的连接，从寻找销售线索到收款的每个步骤。

数字化转型：企业内部数字化和外部数字化的碰撞

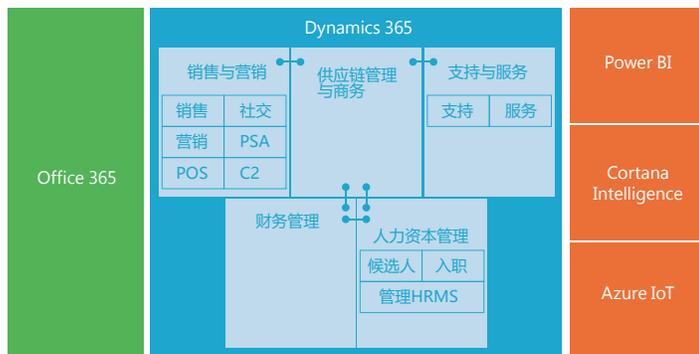
微软把整个生态系统称为智能业务云（Intelligent Business Cloud），而Dynamics 365在其中扮演了重要角色。埃维诺将此称为数字化转型。我们认为数字化转型包括两个方面，内部数字化转型和外部数字化转型。

Dynamics 365是“内部数字化转型”，帮助客户实现对他们客户的数字化承诺时，这才称之为“外部数字化转型”。埃维诺的专家能帮助您实现运营、销售和服务的数字化转型，其中包括：

- 消除运营、财务、销售和服务职能间的技术和概念障碍

- 让企业的运营、销售和服务人员获得数字化武器和洞察力，让他们能够更好地为客户服务
- 确保您与客户的所有数字化触点在内部运营系统或工作平台中都有对应的体现
- 为企业员工（从高管到第一线业务员）提供最先进的分析工具，支撑业务决策
- 帮助员工以客户最信赖和期待的方式与之开展互动
- 提高平台的可扩展性，通过提供智能的数据分析来提高客户忠诚度
- 将数据整合在一起，创建统一的客户视图
- 为员工主动推送可执行的基于情境的智能，以及具体的最佳实践，让员工可以通过任何设备的完成工作

智能化业务云



专用端到端业务流程

保证工作人员通过端到端视图让客户满意



从寻找线索到收款 – 目前，对许多客户来说，交付环节是独立的。Dynamics 365在从寻找线索到收款的整个过程中整合流程，从而实现了数字化工作平台。

为何选择埃维诺？

许多企业高管在项目实施和落地阶段都遇到过挑战，其中包括：成本超支和实施周期延长。Dynamics 365能做到敏捷地实现更快、更轻松的企业业务应用转型。但是，光靠产品本身还不够。

Dynamics 365是推动企业数字化转型的强大技术后盾和加速器，但个企业都需要一个业务合作伙伴，发挥技术的真正价值。埃维诺的数字化转型专家可为您量身定做适合您的Dynamics 365。

埃维诺是唯一一家微软全球生态系统中能够提供端到端解决方案的系统集成金牌合作伙伴。埃维诺具有的优势包括：

- 掌握所有微软产品和技术的专业知识
 - 全球性的交付：
 - 最大的ERP全球交付团队 – 1200名专家
 - 超过1,000名数字化销售和服务人员，在项目变更和初创项目方面都拥有丰富经验
 - Azure云消费排名第一
 - Office 365座席部署排名第一
 - 我们获得的荣誉和褒奖有：
 - 2015 IDC MarketScape 微软企业应用服务全球领导者
- 连续12年荣获Microsoft Inner Circle 奖，此项荣誉旨在奖励最优秀的 Microsoft Dynamics合作伙伴
 - 98%的客户满意度
 - 创新、项目经验和专业知识
 - 埃维诺的客户参与了微软技术试点计划，成为首个成功上线的Dynamics 365用户
 - 埃维诺是微软技术中心(MTC)合作伙伴生态系统中10个合作伙伴之一，也是唯一的系统集成商，我们是唯一一个获准进入微软MTC的全球合作伙伴
 - 客户创新日
 - 埃维诺位于巴塞罗那、芝加哥、班加罗尔、北京和纽约的创新中心专注于特定行业，包括医疗、零售、银行、消费品和服务、保险和公用事业
 - 销售和服务战略、用户体验和设计思维方法论领域的专业知识
 - 埃维诺为Microsoft AppSource提供的附加产品和IP
 - 拥有提供创意服务的全球数字化工作室
 - 下一代商业智能技术
 - 丰富的行业知识，帮助客户业务流程转型
 - 秉承埃森哲在30年各行业的专业知识
 - 在运营、销售或服务领域的业务流程拥有专业知识

云技术和托管服务领导者

- 云计算能力，无论是公有云、私有云或混合云
- 在安全可信的云端创建混合的IT环境

与最优秀的合作伙伴携手

将微软最领先的企业级应用平台

Microsoft Dynamics 365 和企业应用实施领域的领导者埃维诺结合在一起将激起怎么样的火花？您将掌握最先进的技术，并拥有最优秀的团队，在全球范围内交付并管理这一切。与埃维诺合作，您将拥有一支在完整的在微软生态圈有建树，经验丰富并能提供端到端技术的服务团队，包括从云到ERP和CRM，真正连接和管理从寻找销售线索到收款过程的每个环节。

埃维诺和Dynamics 365将携手为您的数字化转型提供价值：

- 缩短实现收益的周期
- 减少实施成本和时间
- 降低复杂度和风险

欢迎了解更多关于埃维诺是如何帮企业通过Dynamics 365实现业务转型的内容。



埃维诺是全球领先的数字化创新领导者，通过人的力量和微软生态系统，为客户提供数字化服务，商业解决方案，以设计为驱动的用户体验。今天，埃维诺具有遍布全球24个国家的30,000名专家，埃维诺成立于2000年，是一家由埃森哲和微软成立的合资公司，埃森哲持有埃维诺的大部分股权。

了解详情，请登陆www.avanade.com.cn。

北京

电话：+8610-58705870

上海

电话：+8621-23121500

广州

电话：+8620-38183333

香港

电话：+852-36698333