

Fra data til innsikt:

Hvordan lykkes med Power BI i Dynamics 365 Sales

Guide til integrasjon,
salgsrapportering og design i Power BI



ProsessPilotene



Kundeemne ► Salgsmuligheter

Dato

01.01.2023 31.12.2023

Selger

Aksel Halvorsen

Kunde

Alle

32,81 %

Konverteringsfrekvens

Opprettet i periode: Kundeemner Salgsmuligheter Vunnet



Uke

Måned

Kvartal

År

Salgstrak

100%

Kundeemner 64

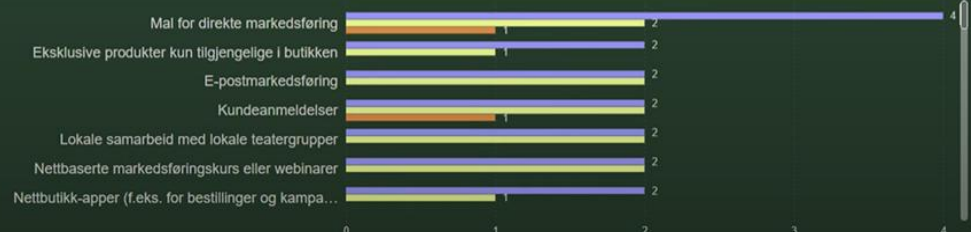
Salgsmuligheter 21

Vunnet 45

10,6%

Kilde oversikt

Kundeemner Salgsmuligheter Vunnet



Skap forretningsverdi av data gjennom innsikt

Ofte drukner vi i data uten å få klare svar som kan omsettes til handling. For at rapporter skal være nyttige, må de være nøyaktige, relevante og enkle å forstå, slik at beslutningstakere - og andre som bruker rapporten - kan stole på innsikten og bruke den til å skape bedre resultater.

Ved å koble sammen Power BI og Microsoft Dynamics 365 kan du få kontroll, innsikt og mulighet til å ta beslutninger som virkelig driver salgsarbeidet framover.



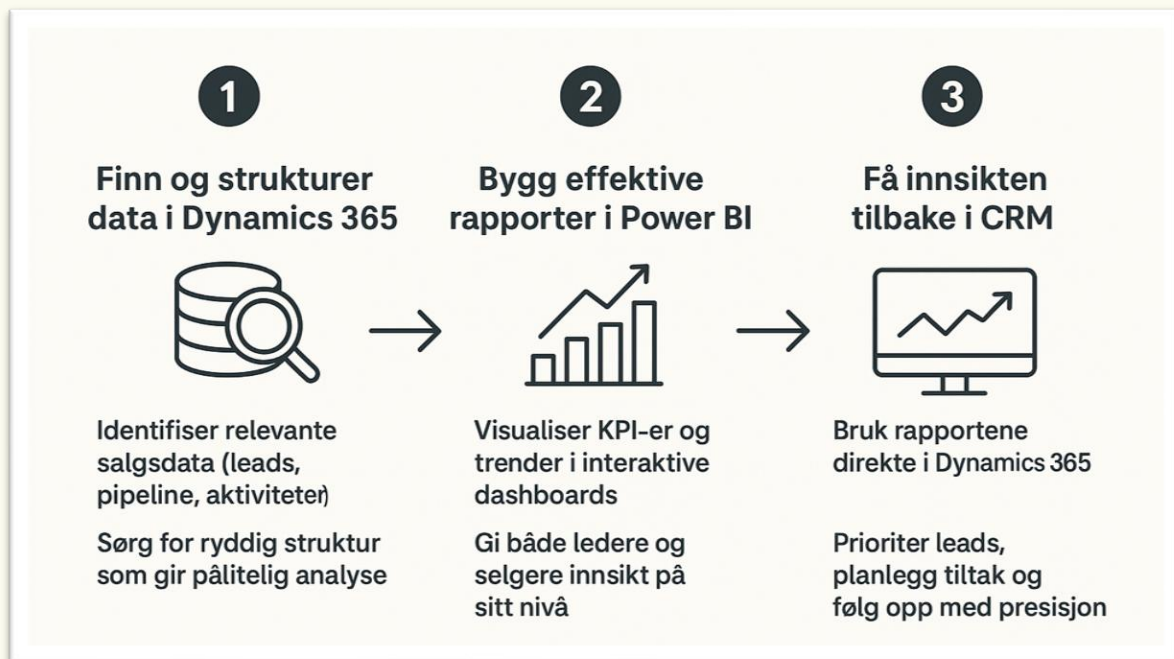
På de neste sidene kan du lese mer om:

- Integrasjon: Koble Power BI til Dynamics 365
- Salgsrapportering: KPI-er og innsikt som gir resultater
- Design: Slik lager du rapporter som faktisk blir brukt

Hvordan koble Power BI til Dynamics 365?

Å jobbe datadrevet handler ikke bare om å ha tilgang til tall, men om å skape en helhetlig flyt fra datainnsamling til konkrete handlinger i hverdagen.

Med Dynamics 365 og Power BI kan du gjøre dette i tre steg:



Fra data til verdifull innsikt på 1-2-3

Hvordan? La oss konkretisere de tre stegene:

Finne og strukturere data fra Dynamics 365 med Fabric

Start med å identifisere de mest relevante salgsdataene, som leads, salgsmuligheter, aktiviteter og pipeline-status. Når dataene er godt strukturert, kan de analyseres på en pålitelig måte. Med Microsoft Fabric får dere et felles datagrunnlag der informasjon fra alle kilder kan samles, lagres og bearbeides.

Bygge effektive rapporter i PowerBI

Når dataene er tilgjengelige gjennom Fabric, kan du hente dem inn i Power BI og bygge dashboards som gir innsikt. Her handler det om å oversette tallene til visuelle rapporter som både ledere og selgere forstår – fra overordnet KPI-oversikt til detaljerte analyser av enkeltaktiviteter. Gode rapporter gjør det enkelt å oppdage trender, flaskehalser og nye muligheter.

Føre innsikten tilbake til CRM

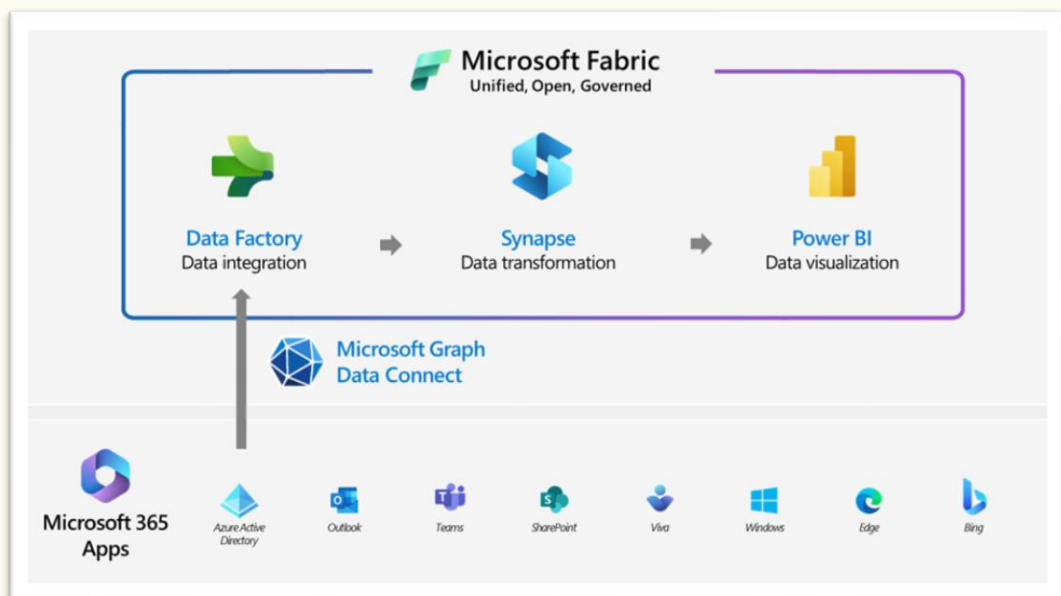
Den virkelige verdien oppstår når innsikten ikke bare blir værende i rapportene, men føres tilbake til Dynamics 365. Da kan selgere og ledere bruke innsikten direkte i CRM-systemet: planlegge aktiviteter, prioritere oppfølging av leads, og sette inn tiltak der det gir mest effekt. På den måten blir dataene en del av arbeidsflyten – ikke bare en analyse i etterkant.

Se video med demo **[hvordan koble Power BI til Dynamics 365](#)**

Fabric og Power BI: Skalerbare og oppdaterte data

Microsoft Fabric samler data fra ulike systemer i ett felles datagrunnlag. Når dataene ligger i Fabric, kan Power BI koble seg på og hente opp ferdig tilrettelagte datasett. Dermed slipper man manuelle koblinger og ulike “versjoner av sannheten” - alle rapporter bygger på de samme, oppdaterte dataene:

- Én samlet plattform for alle data
- Mindre tid brukt på å hente og rydde data
- Mer pålitelige rapporter og analyser
- Skalerbart – enkelt å legge til flere datakilder
- Gir raskere og bedre beslutningsgrunnlag



Microsoft Fabric innehar datavarehus- og data lake-funksjonalitet. Når Power BI legges på toppen som rapporteringslag, utgjør det en **end-to-end dataplattform**.

Salgsrapportering: KPI-er og innsikt som gir resultater

Her er noen eksempler på rapporter som gir salgsstyring både på makro- og mikronivå:

Status på leads og pågående salgsprosesser - for å forstå hvor i pipeline muligheter befinner seg.

Omsetning basert på salgsmuligheter, inkludert vektet omsetning per periode. Se eksempel (fabrikerte data) nedenfor, som vi har brukt som case i våre demo-videoer.

Selger- og aktivitetsnivå - for oversikt på individnivå, slik at salgssjefen kan følge innsats og resultater.

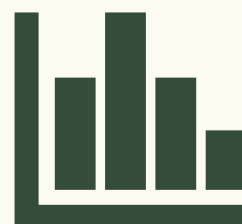


Power BI som salgsverktøy

Salgsorganisasjoner sitter ofte på store mengder data, men utfordringen ligger i å omsette dem til innsikt som faktisk driver resultater. Med Power BI får du et moderne verktøy for salgsrapportering som gir mer enn bare tall; det gir deg et felles grunnlag for handling.



Power BI sørger for sanntidsoppdatering av pipeline og salgsmuligheter, slik at både ledere og selgere alltid har tilgang til den nyeste statusen. Dette skaper god oversikt for alle og et felles virkelighetsbilde - der alle ser de samme tallene. Samtidig gir plattformen handlingsorientert innsikt, som gjør det enklere å oppdage trender, flaskehalser og forbedringsmuligheter.



I tillegg frigjør Power BI tid ved å redusere behovet for manuelle Excel-rapporter, og med en skalerbar datamodell kan du enkelt bygge ulike rapporter tilpasset forskjellige behov i organisasjonen. Resultatet er bedre beslutningsgrunnlag – og et sterkere fundament for salgsvekst.



Vil du se hvordan dette kan gjøres i praksis? Ta kontakt med oss

Best practice for å lage gode salgsrapporter

1. Start med målene - ikke dataene

- Avklar hvilke spørsmål rapportene skal svare på: f.eks. Hvordan ser pipeline ut?, Hvilke selgere presterer best? Hvor taper vi salgsmuligheter?
- Definer KPI-er tidlig (vinnerate, pipeline-verdi, antall møter, aktivitet per kunde, etc.).

2. Sikre datakvalitet og struktur

- Sørg for at data i Dynamics 365 (eller andre kilder) er komplette, oppdaterte og konsistente.
- Lag en datamodell i Power BI som er ren, normalisert og dokumentert - slik at rapportene kan gjenbrukes.

3. Bruk prinsipper for godt rapportdesign

- Hold rapportene enkle og fokuserte - unngå å overlesse med grafer.
- Lag ulike rapporter for ulike målgrupper (f.eks. oversikt for leder vs. mer detaljer for selgerne)
- Bygg en visuell rekkefølge (fra oversikt, mot mer detaljer).

4. Gjør rapportene interaktive

- Bruk slicers og drill-down slik at brukere selv kan filtrere og utforske data.
- Bygg dashboard for ledergruppen og detaljrapporter for selgere.

5. Forankre eierskap og prosesser

- Sørg for at rapportene blir en del av arbeidsflyten, ikke bare et "sideprosjekt".
- Publisert rapportene i Power BI Service med riktig tilgangsstyring.
- Sett opp rutiner for oppdatering og kvalitetssikring.

Sjekklister

Viktig å jobbe med før man setter i gang:

1. Datakvalitet i Dynamics 365 (felter må fylles ut konsekvent).
2. KPI-definisjoner må være entydige.
3. Målgruppeanalyse: Hvem skal bruke rapportene, og til hvilket formål?
4. Teknisk infrastruktur: Riktige datakilder, sikkerhet og roller i Power BI.

Hvem bør involveres?

- Salgsledelse: for å definere KPI-er og rapporteringsbehov.
- Selgere: for å validere at rapportene faktisk gir verdi i hverdagen.
- CRM-ansvarlig/administrator: for å sikre god datakvalitet i D365.
- Dataanalytiker/BI-konsulent: for modellering, rapportutvikling og design.
- IT: for integrasjon, tilgangsstyring og sikkerhet.

Design:

Slik lager du rapporter som faktisk blir brukt

Et profesjonelt design sikrer at rapportene ikke bare finnes - de blir forstått og brukt:

- Start med kontekst og målgruppe: Hvem ser rapporten, og hva trenger de vite? Det gir grunnlag for en målrettet visualisering.
- Rydd bort overflødig informasjon – gjør rapportene enkel å forstå, minimér kognitiv belastning.
- Fortell historien gjennom en klar visuell rekkefølge som leder brukerne intuitivt gjennom innsikten.
- Bruk bedriftens farger, fonter og visuelle profil, og bygg gjerne et eget Power BI-tema for konsistens.

Dra nytte av gratis verktøy som Figma, Mookup.ai, og lenker til temageneratorer for Power BI. Dette hever ikke bare det visuelle uttrykket - det øker verdien av rapportene, fordi de skaper en opplevelse, ikke bare informasjon.

Se video med demo av våre favorittverktøy for god design:
Power BI design basics på én time

Hos oss får du alt fra praktiske workshops og skreddersydd
rådgivning til implementeringsstøtte og inspirasjon fra
vellykkede kundeprosjekter.

Vi hjelper deg hele veien - fra dataflyt til ferdige dashboards
som skaper reell verdi.

Vil du vite mer?

**Ta kontakt med oss i
ProsessPilotene
for en prat!**



hei@prosesspilotene.no



66 90 19 00

Hvordan kan vi hjelpe deg?

ProsessPilotene er eksperter på Dynamics 365 Sales, dataintegrasjon, rapportering og design - med kontorer i Asker, Moss, Hamar og Stavanger. Vi hjelper dere med å ta steget fra data til handling, slik at Power BI ikke bare leverer innsikt, men også verdi.

La oss sette fart på datadrevet salg!



ProsessPilotene