

Reference: Nestlé Česko s.r.o.

Supplier: TRILIMI s.r.o.

Product: LimiGo

Field of activity

Production and engineering

Web pages<http://www.nestle.cz>**Turnover**

1 500 000 000 Kč a více

Activity description

Zvýšení efektivity a udržení dominantního postavení na českém a slovenském trhu – s těmito cíli společnost Nestlé Česko přistoupila k modernizaci svých obchodních týmů a nasadila mobilní zařízení s operačním systémem Windows 8 a moderní LimiGo SFA řešení.

Initial situation before CRM deployment

Vzhledem k šíři portfolia a silnému postavení jednotlivých značek na trhu Nestlé disponuje jedním z největších obchodních týmů na tuzemském trhu. Pro práci v terénu byl obchodní tým vybaven PDA zařízeními s OS Windows Mobile 6, která již nebyla vyhovující jak po hardwarové stránce, tak funkcemi instalovaného SFA systému, který nezohledňoval potřeby lokálního trhu.

Nevyhovující vybavení tak mělo za následek nárůst agendy zpracovávané v papírové podobě se všemi návaznými obtížemi pro reporting a plánování.

CRM type

Sales management
Marketing activities

Mobile application

Yes

CRM running environment

On own server

Server provision

I require provision

Number of CRM system users

More than 50 users

Budget for CRM

Over 1 mil. CZK

Language versions

Czech, English, Slovak

Implementation country

Czech republic, Slovakia

Connection to existing systems

complete information system



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Po zvážení pracovních scénářů jednotlivých obchodních týmů padla volba na zařízení typu tablet, a to kvůli největšímu nárůstu komfortu a rychlosti práce obchodních zástupců – primární je výkon, snadné dotykové ovládání a velikost displeje umožňující práci s multimediálním obsahem, atraktivní katalogový prodej a úspora tiskových materiálů.

Rozhodující výhodou pro výběr platformy Windows byla integrace do stávajícího osvědčeného portfolia nástrojů Microsoft. Z pohledu systémů šlo pak především o možnost spravovat tablety shodně jako desktopy a notebooky a jednotně uplatňovat bezpečnostní politiky. Výhodou systému Windows je vedle dotykového rozhraní, které obchodní zástupci využívají pro práci s LimiGo SFA v terénu, také možnost práce s plnohodnotným počítačem za využití sady Office.

Z dostupných SFA řešení na trhu společnost Nestlé Česko vybrala LimiGo od společnosti Trilimi, a to především pro jeho inovativnost a flexibilitu pro další rozvoj a úpravy – Trilimi byla schopna během několika měsíců řešení upravit dle specifických požadavků Nestlé.

Benefits after deployment

Společnost již zkraje používání zaznamenala přínos nových nástrojů v optimalizaci obchodních procesů, zvýšení efektivity obchodního týmu a zlepšení komunikace se zákazníkem. Nové vybavení a dodavatel softwarového řešení jsou zárukou rychlé reakce na potřeby plynoucí z aktuální situace na trhu.

Hlavní přínosy:

- Nasazení flexibilního nástroje pro specifický lokální trh
- Zrychlení a zefektivnění terénní práce, komunikace se zákazníkem
- Využití nových prodejních nástrojů – multimediální prezentace a katalogový prodej
- Spuštění týmu pro nový segment zákazníků, který se liší způsobem obchodní služby
- Flexibilní získávání informací z trhu – dynamická dotazníková šetření a monitoring provozoven
- Jednotná správa všech zařízení a jednotná bezpečnostní politika



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.