

Reference: STOCK Plzeň-Božkov s.r.o.

Supplier: TRILIMI s.r.o.

Product: LimiGo

Field of activity

Production and engineering

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

1 500 000 000 Kč a více

Activity description

Společnost Stock Plzeň-Božkov (Stock Plzeň) je jedničkou na českém trhu, kde již déle než 85 let vyrábí nejjemnější tradiční lihoviny a hořké likéry.

V široké nabídce produktů nechybí mnohé proslulé a oblíbené značky, především nejoblíbenější lihovina v zemi, kterou je Fernet Stock. Kromě rostoucího sortimentu značky Fernet nabízí Stock Plzeň řadu dalších značek. S portfoliem čítajícím více než 40 produktů je Stock Plzeň lídrem na trhu co do objemu konzumovaných lihovin. Tato pozice je důkazem schopnosti společnosti udržovat a rozvíjet dlouhodobě úspěšné etablované značky a zároveň oživovat nabídku o nové inovativní produkty inspirované trhem.

Initial situation before CRM deployment

Předchozí CRM řešení funkčně zastarávalo a měnící se situace na trhu lihovin vyžadovala průběžné přizpůsobování práce obchodních týmů. S požadavkem na nové funkční oblasti a vyšší flexibilitu řešení pro budoucí změny se ukázalo jako výhodnější přejít na technologicky moderní a funkčně vyspělé řešení LimiGo, které rovněž umožnilo plně využít potenciál nejnovějších mobilních zařízení.

CRM type

Sales management
Marketing activities
Customer centre administration

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, 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

Mobilní aplikace podporuje různé obchodní týmy, u kterých se liší scénáře práce a tím i preference mobilního zařízení. Obchodní tým pracující v gastro segmentu se specializuje na přímou obchodní práci (prezentace, umístování promoci, sběr objednávek) a využívá větší zařízení (tablety) umožňující komunikaci s klientem, obchodní tým moderního trhu pracující primárně u regálů na maloobchodních prodejnách využívá menší zařízení (smartphone) pro zaznamenávání situace na prodejně a pořizování fotodokumentace.

Mobilní zařízení umožňují plnou off-line práci, při přenosu dat do centrály se využívá více synchronizačních scénářů s ohledem na kapacitu datového připojení. Součástí synchronizace je rovněž distribuce nových verzí mobilní aplikace.

- Implementace LimiGo na mobilní platformě Android, průběžný rozvoj a podpora CRM pro obchodní týmy OnTrade (gastro) i OffTrade (moderní trh)
- Aplikační podpora speciálních akvizičních týmů se zvláštními scénáři práce
- Implementace modulu pro telesales služby v rámci LimiGo portálu
- Business Intelligence nad prodejními daty, sběr dat od distributorů do analytických databází CRM
- Vývoj a podpora řešení pro externí merchandising tým na moderním trhu

Benefits after deployment

Přínosy pro zákazníka a jeho obchodní procesy:

- moderní CRM/SFA řešení naplňující svými funkcionalitami a uživatelským rozhraním očekávání manažerů i obchodníků v terénu
- flexibilní systém podporující práci více obchodních týmů s odlišnými cíli a scénáři práce
- prezentační nástroje pro poskytování rozhodujících informací klientům
- odbourání administrativy a související snížení chybovosti předávání transferových objednávek klíčovým velkoobchodům
- zvládnání ad-hoc projektů v reakci na mimořádné události na trhu (např. prohibice)
- efektivní zacílení obchodního týmu na zákazníky s největším obchodním potenciálem



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.