

Reference: E.ON Česká Republika s.r.o.

Supplier: D3soft s.r.o.

Product: CRM Leonardo

Field of activity

Retail, wholesale

Power industry

Web pages

www.eon.cz

Turnover

82 900 000 Kč

Activity description

Skupina E.ON je tradičním partnerem české energetiky. Na českém trhu působíme od roku 1998. Dodáváme elektřinu 1,2 milionu zákazníků a zemním plynem zásobujeme více než 220.000 zákazníků, a to převážně v jižních Čechách a na jižní Moravě.

Initial situation before CRM deployment

Před implementací CRM Leonardo byl jediným systémem, který společnost E.ON využívala, provozní systém SAP. Tento systém však není přizpůsoben pro podporu obchodních a marketingových procesů, což u managementu společnosti vyvolalo potřebu pořídit další systém, který jim potřeby v této oblasti pokryje.

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

Implementation country

Connection to existing systems

accountancy, orders management



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Implementace CRM Leonardo probíhala v několika krocích. Postupně byly implementovány moduly: Řešení pro podporu obchodních manažerů, Výpočetní model pro domácnosti a maloobchodníky, Produkt Noticeboard, Modul plánování, Modul insolvence

Modul pro podporu obchodních manažerů je založen zejména na práci se zákazníkem. Jeho součástí je evidence kontaktů zákazníků a kontaktních údajů cizích zástupců. V rámci tohoto modulu mají vedoucí jednotlivých týmů přehled o práci svých manažerů a jsou schopni zadávat úkoly jak pro celý tým, tak na každého obchodního manažera samostatně. Výpočetní model pro domácnosti a maloobchodníky je schopen predikovat ceny na další rok na základě historické spotřeby a cen na následující rok. Tyto modely jsou integrovány do prostředí SAP.

Produkt Noticeboard je využíván pro předávání dokumentů mezi produkt managementem a jednotlivými manažery. Díky Noticeboardu má manažer k dispozici vždy aktuální verzi potřebného dokumentu. Modul plánování je využíván jako podklad pro nákupní oddělení, které díky němu s velkou přesností může odhadnout množství nakupované elektrické energie pro další období.

V E.ONu dále sledují aktuální výpisy z konkurzních a insolvenčních rejstříků a pomocí modulu insolvence startují proces pro zachytávání ohrožených zákazníků. Informace o konkurzech jsou distribuovány na jednotlivé manažery a manažer má k dispozici kompletní průběh konkurzních řízení u svých zákazníků."

Benefits after deployment

- Efektivní nástroj pro řízení obchodních manažerů
- Informační propojení jednotlivých oddělení společnosti E.ON
- Přehledný reporting pro management společnosti



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.