

Reference: 1.PLASTCOMPANY, spol. s r.o.

Supplier: Timone Management s.r.o

Product: CompSale

Field of activity

Retail, wholesale

Web pages

<http://www.1plastcompany.cz/>

Turnover

20 000 000 Kč

Activity description

Společnost 1.PLASTCOMPANY, spol. s r.o. navazuje tak na více jak 20letou tradici aktivit v oblasti exkluzivního zastupování zahraničních výrobců strojně-technologických zařízení pro zpracování, příp. recyklaci převážně plastů a chemických surovin.

Cílem je nabídnout a dodat našim zákazníkům kvalitní technologii, know-how a servis vycházející z dlouholetých zkušeností našich pracovníků.

Initial situation before CRM deployment

Několik let se bohužel nedařilo CompSale rozjet. Výmluvy proč něco nejde, na co není čas, v čem je lepší pro obchodníka psát vše do jeho Excelu. Emailové akce na již neexistující zákazníky, několikeré kontaktování shodného zákazníka bez elementární znalosti jednání předchůdce, služební cesty po Evropě a po odchodu pracovníka již nikdo nic neví.

CRM type

Sales management
Marketing activities

Mobile application

No

CRM running environment

On own server

Server provision

I require provision

Number of CRM system users

Under 10 users

Budget for CRM

Under 50,000 CZK

Language versions

Implementation country

Connection to existing systems

Deployed solution

Nasazení SW bylo naprosto jednoduché, bez nutnosti programátorských zásahů. Stačilo běžné nastavení.

Je oceňována možnost synchronizace, neboť obchodníci hodně cestují a ne vždy je k dispozici možnost on-line připojení v rozumné kvalitě.

S čím byla práce, ovšem nikoliv naše, to byla organizace práce a zajištění, aby se zápisy skutečně prováděly.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Benefits after deployment

Vzájemná informovanost, do určité míry i zastupitelnost. Odchodem pracovníka neodcházejí informace o jeho zákaznících.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.