

## Reference: Keramika Soukup a.s.

Supplier: Atollon CRM

Product: Atollon Business Growth Platform

**Field of activity**Retail, wholesale  
Construction industry**Web pages**

www.keramikasoukup.cz

**Turnover**

100 000 000 Kč

**Activity description**

Společnost Keramika Soukup a. s. vznikla v roce 1992 jako ryze česká soukromá firma. V současné době má v Česku tři vlastní prodejny s rozsáhlými vzorkovnyami pro inspiraci (Plzeň, Praha, Horažďovice), ale díky rozsáhlé síti 30 hlavních a téměř 400 dalších partnerských prodejen pokrývá území celé republiky.

**Initial situation before CRM deployment**

Keramika Soukup využívá ERP systém na ekonomiku a sklady. Pro potřeby obchodu nevyužívala žádný systém, vše bylo řešeno pomocí tabulek a jednoduchých přehledů.

Pobočky Keramiky Soukup jsou po celé ČR i SR, proto byl problém se sdílením dat.

Klíčové pro klienta bylo nasadit jednotný systém na řízení obchodních vztahů.

**CRM type**Sales management  
Marketing activities**Mobile application**

Yes

**CRM running environment**

In cloud

**Server provision****Number of CRM system users**

26 - 50 users

**Budget for CRM**

From 250,000 to 500,000 CZK

**Language versions**

Czech

**Implementation country**

Czech republic, Slovakia

**Connection to existing systems****Deployed solution**

Nasazením Atollonu bylo vyřešeno několik oblastí:

Byl zaveden jednotný systém pro prodejce včetně mobilních jednoduchých zápisů z jednání, které se propíší do systému.

Klient získal nástroj pro hromadné mailování včetně sledování prokliků.

Byl vytvořen jednotný nástroj pro evidenci obchodních příležitostí.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### **Benefits after deployment**

Keramika Soukup má po nasazení Atollonu přesné a rychlé informace z anket nebo krátkých jednání s koncový zákazníkem. Tyto kontakty jsou zahrnuty do dalších kroků které vedou k cílenému oslovování.

Jednotnost systému má za následek reporty, podle kterých je možné plánovat další aktivitu.

Aktivním obchodem se zvýšil počet kontaktů ze kterých se dalšími řízenými kroky generují zájemci o produkty klienta.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.