

Reference: Compas automatizace, spol. s r.o.

Supplier: CCV s.r.o.

Product: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

Field of activity

Services
IT and technologies
Production and engineering

Web pages

<http://www.compas.cz/>

Turnover

200 000 000 Kč

Activity description

COMPAS automatizace je přední českou inženýrskou společností a významným dodavatelem průmyslové automatizace výrobních technologií (technologických procesů, strojů, linek a zařízení) a výrobních informačních systémů (MES systémů).

Initial situation before CRM deployment

Ve společnosti chyběla systémová podpora marketingových a obchodních procesů ve vazbě na zavedené projektové řízení. Požadavkem byla zejména mobilita pro obchodníky a vyšší efektivita kampaní a dalších marketingových procesů. CRM mělo být také integrováno s digitální ústřednou a Google mapami.

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

From 500,00 to 1 mln. CZK

Language versions**Implementation country****Connection to existing systems**

Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Ve společnosti byl nasazen Microsoft Dynamics CRM ve verzi 2015 s možností využití CRM přes mobilní aplikaci. Celá společnost využívá ke komunikaci se zákazníky telefonní ústřednu. Specifikem projektu proto byla integrace s ústřednou tak, aby CRM systém zajišťoval propojení informací a na základě dat ze CRM zobrazoval uživatelům přímo na obrazovku, kdo volá. Uživatelé pak mají možnost zadat informace o příchozích i odchozích hovorech, které se uloží zase přímo do CRM. Rovnou z dat CRM také vyhledávají, komu je třeba volat. Komunikace se zákazníky je tak rychlá, přehledná a dohledatelná, bez jakékoli duplicity zadávání dat. Zatímco marketingový proces byl nově připraven s nasazením systému, obchodní proces zůstal stejný. V CRM je veden od evidence příležitostí, přes instalaci zařízení u zákazníka až po ukončení samotné realizace. Vedení firmy tak získalo dobrý přehled nad vývojem zakázek. Zajímavostí z hlediska marketingových procesů je třeba využití funkce integrovaných map pro jednoduchou automatizaci identifikace potenciálních zájemců s pomocí označení budov z leteckých snímků.

Benefits after deployment

Z pohledu uživatelů CRM je přínosem zlepšení otevřené informovanosti o všech zákaznících, eliminace vedení duplicitních informací, snadnější zastupitelnost jednotlivých pracovníků a také výrazně efektivnější sdílení informací mezi pracovníky. Systém posílil bezpečnost vedení zákaznických informací. V neposlední řadě je pak přínosem schopnost systému auditovat a vyhodnocovat veškeré probíhající procesy. specialitou je posílení e-mailingových kampaní s podporou jejich automatizace ve vazbě na marketingové seznamy CRM.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.