

Reference: OEZ s.r.o.

Supplier: D3soft s.r.o.

Product: CRM Leonardo

## Field of activity

Production and engineering

## Web pages

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

## Turnover

1 500 000 000 Kč a více

## Activity description

OEZ, s. r. o. má dlouholetou tradici a bohaté zkušenosti s vývojem, výrobou a prodejem jisticích přístrojů nízkého napětí. V současnosti patří k největším výrobcům a dodavatelům jisticí techniky v České republice. Kromě působnosti v České republice společnost OEZ s.r.o. vyváží své produkty do řady zemí Evropy, Asie, Afriky i Ameriky. V roce 2007 dochází k podepsání smlouvy se strategickým partnerem - skupinou Siemens.

## Initial situation before CRM deployment

V rámci zesílení konkurenčního tlaku a zkvalitnění poskytovaných služeb svým zákazníkům zahájila společnost OEZ v roce 2000 projekt budování cílené zákaznické orientace. Při nastavování nových marketingových a obchodních procesů se projevila nutnost pořízení softwarové podpory jako podpůrného nástroje umožňujícího integraci velkého množství informací z interních i externích zdrojů včetně možnosti tvorby uživatelských výstupů, a to jak operativních, tak strategických.

## CRM type

Sales management  
Marketing activities  
Service management  
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, English, German

## Implementation country

Czech republic

## Connection to existing systems

accountancy, stock system, production system



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### Deployed solution

Implementace byla rozdělena do následujících oblastí:

- řízení vztahů se zákazníky (Customer Management)
- řízení vztahů s dodavateli (Supply Management)
- řízení produktů (Product Management)
- strategického marketingu (Marketing Management)

Paralelně s implementací CRM Leonardo byl zahájen projekt realizace marketingového plánu společnosti OEZ, s. r. o., který byl úspěšně dokončen.

### Benefits after deployment

- zavedení standardizace marketingových a prodejních činností při obsluze zákazníků
- vytvoření pracovních postupů a jejich následná podpora v informačním systému.
- vytvoření pravidelného reportingu a controllingu.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.