

## Reference: Haberkorn Ulmer s.r.o.

Supplier: D3soft s.r.o.

Product: CRM Leonardo

### Field of activity

Retail, wholesale

Production and engineering

### Web pages

<http://www.haberkorn.cz>

### Turnover

500 000 000 - 999 999 999 Kč

### Activity description

Dodavatel uceleného sortimentu dílů a systémů pro stavbu strojů, využívající know-how mateřské rakouské firmy Haberkorn Ulmer GmbH a holdingu Haberkorn AG.

### Initial situation before CRM deployment

CRM Leonardo bylo od počátku implementace určeno pro oddělení obchodu a marketingu, především pro oblast sledování potenciálu u zákazníků a aktivity obchodních zástupců vůči zákazníkům. Samozřejmostí měla být tvorba karet zákazníků a kontaktních osob, pro detailní sledování údajů o zákaznících.

### 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

26 - 50 users

### Budget for CRM

From 500,00 to 1 mln. CZK

### Language versions

Czech, English, German

### Implementation country

Czech republic

### Connection to existing systems

accountancy, production system

### Deployed solution

Implementace byla zahájena vstupní analýzou, kde byly definovány priority pro implementaci CRM Leonardo, hierarchie cílů ze strany vedení společnosti, požadavky uživatelů a samotný návrh věcného řešení. Vše bylo sjednoceno v realizačním projektu implementace spolu s návrhem harmonogramu dílčích prací. Po jeho schválení, začaly probíhat customizační a integrační přípravné práce. Po této fázi došlo k instalaci již prvotně customizovaného systému a následně zaškolení uživatelů pro práci se systémem, což odstartoval nejprve ověřovací a poté rutinní provoz systému.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### **Benefits after deployment**

- Sledování a vyhodnocování dlouhodobých obchodních příležitostí u zákazníků
- Plánování na zákazníky a vyhodnocení plnění plánu
- Znalost kontaktních osob a možnost cílit nabídky
- Metodika a SW podpora segmentace a stanovení hodnoty zákazníků
- Ucelený reporting.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.