

Reference: MAHA Consulting, s.r.o.

Supplier: D3soft s.r.o.

Product: CRM Leonardo

Field of activity

Auto/moto, transport and logistics
Services

Web pages

<http://www.maha-cz.cz>

Turnover

60 000 000 - 99 999 999 Kč

Activity description

Společnost MAHA Consulting s.r.o. působí v České republice od roku 1994. Je dodavatelem zařízení pro diagnostiku motoru, podvozku a jeho částí, zvedací techniky a jiných technologických zařízení pro vybavení servisů. Svým zákazníkům nabízí komplexní služby v oblasti spolupráce při zrodu podnikatelského záměru, spolupráce při vzniku a realizaci projektu, dodání zařízení, uvedení do provozu, zaškolení obsluhy, komplexní servis do 48 hodin, nepřetržitý kontakt se zákazníky.

Initial situation before CRM deployment

Od implementace CRM systému se očekává sjednocení informací o zákazníkovi na jedno místo, odkud budou dostupné pro jejich další využití ve firemním procesu a dále provázání obchodních informací do servisního procesu, který je pro firmu stejně důležitý jako proces obchodní. Prvním krokem implementace bylo zmapování současných informací o kontaktech, zákaznících, produktech a všech ostatních částech firemního procesu. Doposud byly všechny tyto informace evidovány v prostředí MS Outlook. Pro veškerá třídění a vyhledávání bylo využíváno pouze standardní kategorizace. Toto se však postupem času stalo neudržitelným a filtrování a vyhledávání dat se stalo jedním z hlavních problémů.

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

Under 10 users

Budget for CRM

From 250,000 to 500,000 CZK

Language versions

Czech

Implementation country

Czech republic

Connection to existing systems

accountancy



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Na začátku implementace byly stanoveny tyto hlavní cíle řešení:

- Sjednotit informace o zákaznících na jednom místě
- Poskytnout obchodníkům lepší informační podporu
- Lépe řídit prodejní kanály a plánovat
- Sjednotit informace o servisních činnostech a provázat je na prodejní proces

Benefits after deployment

Přínosy:

V první řadě šlo o integraci dat. Veškerá data jsou soustředěná na jednom místě

a sdílená všemi uživateli. Jde o informace k zákazníkům, informace ke kontaktním osobám, informace k dodaným zařízením a řešení servisních zásahů.

- Dále systém CRM nahradil stávající evidenci dat v prostředí MS Outlook.
- Uživatelé mají nyní možnost pracovat se svými informacemi i off-line, tedy bez připojení k lokální síti.
- Přínosem je i vytvoření sestav, které se doposud připravovaly manuálně, Zakázkový list, Nabídka a Servisní kniha o údržbě



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.