

Reference: ESSOX s.r.o.

Dodavatel: Millennium Services spol. s r. o.

Produkt: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

Obor podnikání

Finance, banky, pojištění, daně

Webové stránky<http://www.essox.cz>**Obrat**

1 500 000 000 Kč a více

Popis činnosti**Výchozí situace před nasazením CRM**

Komunikace s konečnými zákazníky patří ve společnosti Essox ke každodenní náplni práce, je proto nezbytné, aby kanál, na kterém tato komunikace probíhá, fungoval na nejvyšší úrovni. Z tohoto důvodu se společnost rozhodla využít řešení Microsoft Dynamics CRM.

Původně implementovanou aplikaci Microsoft Dynamics CRM 4.0 od společnosti Microsoft - bylo třeba převést na modernější řešení z důvodu končící podpory verze 4.0, a tedy provést celkový upgrade systému. Úzce napojená na Microsoft Dynamics CRM, jakož i na všechny další aplikace, je platforma BizTalk, na základě které tyto aplikace fungují a kterou klient také požadoval upravit na vyšší verzi.

Vzhledem ke zkušenostem společnosti Millennium s řešeními Microsoft Dynamics CRM a k referencím od Microsoftu jako partnera Millennia byla naše společnost vybrána společností Essox jako dodavatel pro tento projekt.

Typ CRMŘízení obchodu
Správa zákaznického centra**Mobilní aplikace**

Ne

Typ provozu CRM

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů CRM

Více než 50 uživatelů

Rozpočet na CRM

Více než 1 milion Kč

Jazykové mutace

čeština

Země implementace

Česká republika

Napojení na stávající systémy

kompletní informační systém



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasazené řešení

Upgrade CRM systému byl postaven na přechodu na novější verzi Microsoft Dynamics 2011, která pro efektivnější kontakt se zákazníky přináší možnosti v oblasti Prodeje, Marketingu, Služeb a Social. Jedná se o webovou aplikaci založenou na platformě .NET, přičemž může být maximálně přizpůsobena dle potřeb klienta. Microsoft BizTalk server 2013 je nástrojem využívaným pro integraci různých businessových aplikací do jednoho funkčního systému. Umožňuje také automatizaci procesů, zabezpečuje komunikaci mezi odděleními nebo monitoruje podnikové aktivity. Jako databázový systém posloužil Microsoft SQL server 2012.

Přínosy po nasazení

1. Essox získal modernější a stabilnější verzi Microsoft Dynamics CRM, což mu značně zkvalitní práci se svými klienty. S jistotou bude moci komunikovat a řešit všechny jejich požadavky.
2. Essoxu jsme pomohli zefektivnit práci s informacemi o klientech, co mu zvýší důvěryhodnost tak u současných, jakož i u potenciálních klientů.
3. Upgrade na BizTalk 2013 přinesl aktualizovanou platformu, která integruje podnikové aplikace. Budou tak moci mezi sebou jednodušeji komunikovat a práce jednotlivých oddělení v Essox bude plynulejší a produktivita vyšší.
4. Klient se nemusel bát nového systému. Prezentace, které jsme uživatelům poskytli, zajistily plynulý přechod na Microsoft Dynamics CRM 2011.
5. Nové Microsoft Dynamics CRM 2011 přineslo uživatelsky přijatelný a příjemný design, což ztraktivní práci s tímto systémem.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.