

Reference: 1.PLASTCOMPANY, spol. s r.o.

Dodavatel: Timone Management s.r.o

Produkt: CompSale

Obor podnikání

Maloobchod, velkoobchod

Webové stránky<http://www.1plastcompany.cz/>**Obrat**

20 000 000 Kč

Popis činnosti

Společnost 1.PLASTCOMPANY, spol. s r.o. navazuje tak na více jak 20letou tradici aktivit v oblasti exkluzivního zastupování zahraničních výrobců strojně-technologických zařízení pro zpracování, příp. recyklaci převážně plastů a chemických surovin.

Cílem je nabídnout a dodat našim zákazníkům kvalitní technologii, know-how a servis vycházející z dlouholetých zkušeností našich pracovníků.

Výchozí situace před nasazením CRM

Několik let se bohužel nedařilo CompSale rozjet. Výmluvy proč něco nejde, na co není čas, v čem je lepší pro obchodníka psát vše do jeho Excelu. Emailové akce na již neexistující zákazníky, několikeré kontaktování shodného zákazníka bez elementární znalosti jednání předchůdce, služební cesty po Evropě a po odchodu pracovníka již nikdo nic neví.

Typ CRM

Řízení obchodu
Marketingové aktivity

Mobilní aplikace

Ne

Typ provozu CRM

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů CRM

Do 10 uživatelů

Rozpočet na CRM

Do 50 tisíc Kč

Jazykové mutace**Země implementace****Napojení na stávající systémy****Nasazené řešení**

Nasazení SW bylo naprosto jednoduché, bez nutnosti programátorských zásahů. Stačilo běžné nastavení.

Je oceňována možnost synchronizace, neboť obchodníci hodně cestují a ne vždy je k dispozici možnost on-line připojení v rozumné kvalitě.

S čím byla práce, ovšem nikoliv naše, to byla organizace práce a zajištění, aby se zápisy skutečně prováděly.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Přínosy po nasazení

Vzájemná informovanost, do určité míry i zastupitelnost. Odchodem pracovníka neodcházejí informace o jeho zákaznících.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.