

Reference: TECHNICOAT s.r.o.

Dodavatel: Sprinx Consulting s.r.o.

Produkt: Salesforce.com

Obor podnikání

Výroba a strojírenství

Webové stránky

<https://www.technicoat.cz/>

Obrat

30 000 000 - 59 999 999 Kč

Popis činnosti

Povlakování technickými fluorplasty a funkční hi-tech povlaky

Výchozí situace před nasazením CRM

Firma používala systém, který nedostatečně naplňoval potřeby vyplývající z růstu společnosti. Vedení proto hledalo nový systém, který bude jednoduše ovladatelný, podpoří lepší spolupráci obchodníků a celkově usnadní vedení obchodních případů.

Typ CRM

Řízení obchodu

Marketingové aktivity

Správa zákaznického centra

Mobilní aplikace

Ano

Typ provozu CRM

V cloudu

Dodání serveru

Počet uživatelů CRM

11 - 25 uživatelů

Rozpočet na CRM

Od 500 tis. do 1 mil. Kč

Jazykové mutace

čeština, angličtina

Země implementace

Česká republika, Rumunsko, Asie

Napojení na stávající systémy

skladový systém, výrobní systém

Nasazené řešení

Společnost Technicoat začala využívat uživatelsky intuitivní systém Salesforce, díky kterému mají manažeři a zaměstnanci snadný a rychlý přístup k informacím o klientech firmy z celého světa. Mohou tak snadno určit obrat, který jim jednotliví zákazníci přináší, nebo sledovat proces reklamací přímo na kartě klienta. Díky metodě skórování navíc obchodníci šetří čas, který dříve trávili zpracováváním poptávek bez potenciálu na uskutečnění obchodu. Vedení společnost má také komplexní přehled o klientech, aktivitách obchodníků, efektivitě jednotlivých oddělení i profitabilitě zakázek či klientů. Tyto informace napomáhají efektivněji využívat zdroje a plánovat obchodní i výrobní činnost.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Přínosy po nasazení

Snadnější získávání zakázek

Optimalizace obchodního procesu

Přehled o stavu výroby na jednom místě - CRM

Reporty na míru managementu

Analýzy obchodu + celého procesu



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.