

Reference: Böllhoff s.r.o.

Dodavatel: Timone Management s.r.o

Produkt: CompSale

Obor podnikání

Maloobchod, velkoobchod

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

400 000 000 Kč

Popis činnosti

Böllhoff - mezinárodní skupina podniků v oblasti spojovací a montážní techniky pod rodinným vedením. Strategický partner inovačního průmyslu.

Výchozí situace před nasazením CRM

Evidence práce obchodníků pomocí soukromých excelů, z nich vybraný pracovník skládal závěrečné resumé pro vedení.

Cílem bylo zjednodušení a zefektivnění manipulace s daty, snazší možnost analýzy obchodní situace na trhu.

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**

Standardní aplikace CompSale, běžné nastavení. V průběhu času dodělány moduly exportující data pro vedení v Rakousku ve tvaru, který požadovali.

V této firmě užití CRM naprosto nenaráželo na jinde obvyklé problémy, tj. absence nářku obchodníka, že není čas zapsat kde byl a co domluvil.

To ale není v SW, ale v lidech a jejich vedení.

Přínosy po nasazení

Vzájemná informovanost. Odchodem pracovníka neodcházejí informace o jeho zákaznících. Sumární informace pro vedení.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.