

Reference: EFAFLEX - CZ s.r.o.

Dodavatel: LLP CRM s.r.o.

Produkt: Microsoft Dynamics 365

Obor podnikání

Maloobchod, velkoobchod
Stavebnictví
Výroba a strojírenství

Webové stránky

www.efaflex.cz

Obrat

70 000 000 Kč

Popis činnosti

Firma byla založena v r. 1995 a stala se součástí významného světového výrobce specializovaného na vývoj a výrobu rychloběžných průmyslových vrat značky Efaflex, jež se prodávají ve všech světadílech.

Výchozí situace před nasazením CRM

Obchodní tým čítající celkem 4 obchodníky využíval pro řízení vztahů se zákazníky nejednotnou soustavu excelových tabulek. Ta samozřejmě nepřinášela funkcionality potřebné pro moderní a efektivní správu kontaktů se stovkami existujících a tisíci potenciálních zákazníků. Proto se pan Lhotka, který v roce 2010 nově nastoupil na pozici obchodního ředitele, rozhodl využít moderních IT nástrojů a nasadit za tímto účelem profesionální CRM systém.

Typ CRM

Řízení obchodu
Řízení servisu

Mobilní aplikace

Ne

Typ provozu CRM

V cloudu

Dodání serveru**Počet uživatelů CRM**

11 - 25 uživatelů

Rozpočet na CRM

Od 250 do 500 tisíc Kč

Jazykové mutace

čeština, angličtina

Země implementace**Napojení na stávající systémy**

kompletní informační systém



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasazené řešení

LLP Group v první fázi pomohla zmapovat současné obchodní procesy i míru a formu využití CRM systému pro podporu obchodu. Z této analýzy vyplynulo, že CRM vlastně nepokrývá téměř žádné procesy. Byl proto vypracován návrh, jak jednotlivé procesy

v CRM co nejlépe podpořit a jak je mírně optimalizovat. LLP zároveň doporučilo přejít na novou verzi Microsoft Dynamics CRM, a to rovnou

v jeho cloudové verzi Online. CRM nyní využívá obchod i servis V rámci reimplementace CRM systému bylo také rozhodnuto o tom, že

nově bude kromě obchodu pokryt také servis, a že servisní oddělení bude pomáhat obchodníkům získávat důležitá data o případných

příležitostech. Významná část tržeb společnosti totiž pochází od stávajících zákazníků.

Přínosy po nasazení

Radikální změny spojené s optimalizací a hlavně plnou podporou obchodních procesů ze strany CRM přinesly neuvěřitelný růst.

V průběhu čtyř let se se stejně početným a de facto stejným obchodním týmem podařilo dosáhnout více jak 70% nárůstu tržeb.

Nemalou zásluhu na raketovém růstu EFAFLEXu přitom nese právě CRM systém, jeho flexibilita a otevřenost i perfektní podpora ze strany

LLP Group.

Významnou výhodou se ukázal být fakt, že IT oddělení dokáže řadu změn a dílčích úprav v systému provádět svépomocí. Jakmile vznikne v obchodním oddělení požadavek na nějakou úpravu, z velké části je IT oddělení schopno ji vzápětí samo implementovat. Velkou roli v tom však hraje fakt, že má k dispozici v podstatě okamžitou podporu od LLP Group. Kdykoliv má firma nějaký dotaz nebo nejasnost ohledně CRM systému, může telefonicky kontaktovat technickou podporu LLP, která jí v drtivé většině případů obratem poskytne požadovanou odpověď.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.