

Reference: VMS VISION, s.r.o.

Dodavatel: CCV s.r.o.

Produkt: Microsoft Dynamics 365

Obor podnikání

Vzdělávání, lidské zdroje

Služby

IT a technologie

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

100 000 000 Kč

Popis činnosti

Společnost VMS VISION, s. r. o. je česká výrobní firma s dvacetiletou tradicí, která se zabývá výrobou školních a kancelářských tabulí a dalších prostředků vizuální komunikace. Kvalitu našich výrobků a služeb dokazuje vlastní konstrukce a výrobní program, technická podpora a nabízený záruční i pozáruční servis na všechny výrobky značky ekoTAB®.

Výchozí situace před nasazením CRM

Impulsy od zákazníka:

1. Nemáme systém vhodný pro řízení a práci obchodníků. (Nemáme procesní lištu obchodního případu, povinné informace, kontrola plnění obchodních plánů, automatický reporting práce a vyhodnocení odměny obchodníka)
2. Potřebujeme lépe řídit distribuční síť. Rozlišit aktivní dealery od neaktivních, zavést jejich segmentaci, evidovat nabídnuté slevy na konkrétní sortiment k dealerům, vyhodnocovat práci s marketingovými materiály.
3. Potřebujeme předat informace o vyhodnocení hromadných emailů rozesílaných přes Mailchimp distributorům.
4. Je potřeba zlepšit vyhodnocení obchodního procesu (poptávka, nabídka, objednávka). Neexistuje vyhodnocovací mechanismus.
5. Potřebujeme systém vhodný pro další rozvoj řešení - integraci na B2B portál, konfigurátor tabulí pro obchodníky a distributory.

Typ CRM

Řízení obchodu

Marketingové aktivity

Řízení servisu

Správa zákaznického centra

Mobilní aplikace

Ano

Typ provozu CRM

V cloudu

Dodání serveru**Počet uživatelů CRM**

11 - 25 uživatelů

Rozpočet na CRM

Do 250 tisíc Kč

Jazykové mutace**Země implementace**

Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Napojení na stávající systémy

kompletní informační systém, reporting

Nasazené řešení

implementováno MS Dynamics CRM 2015 v cloudovém prostředí. CRM připraveno pro užívání zaměstnanců VMS a integrované s cloudovým nástrojem Mailchimp a se systémem QI.

Přínosy po nasazení

- Určení odměny pro obchodní zabere méně času. Vyhodnocení obchodníků bude kdykoli k dispozici vedení společnosti.
- Zefektivnění řízení distribuční sítě. Budou k dispozici informace o aktivitě dealerů a jejich práci s předanými marketingovými informacemi.
- Bude možné předávat strukturované informace o reakcích zákazníků na marketingové materiály.
- Budou k dispozici data o pokrytí trhu různými produkty VMS, o aktivních distributorech v jednotlivých oblastech.
- Obchodníci budou vzájemně zastupitelní.
- Systém implementovaný pro práci obchodu a marketingu bude připraven pro další rozvoj - integraci na B2B portál, pro vytvoření konfigurátoru tabulí a další projekty.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.