

Reference: Galileo Corporation s.r.o.

Dodavatel: Innovation One s.r.o.

Produkt: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

Obor podnikání

Služby

IT a technologie

Webové stránky

www.igalileo.cz

Obrat

30 000 000 - 59 999 999 Kč

Popis činnosti

Galileo Corporation je specialista na tvorbu webů místních samospráv, tj. weby měst, obcí, městysů a k ním přidruženým spolkům jakými jsou místní akční skupiny, mikroregiony, obecně prospěšné společnosti, školy, školky. Krédem společnosti je profesionalita a díky dvěma tisícům stálých klientů a desítkám ocenění můžeme prohlásit: „Tvoříme kvalitní weby“.

Výchozí situace před nasazením CRM

V úplných začátcích firma používala jako při řízení svých obchodních a organizačních aktivit flipchart, který byl umístěn v kancelářích plzeňské pobočky. Pro sdílení dat byl běžný email a excelovské tabulky. Uvedený systém začal být neudržitelný zejména z důvodu růstu společnosti. Po rozhodnutí zavést CRM, byl nasazen software: "intouche crm". Cca po dvou letech používání se ukázalo, že uvedený software již nevyhovuje a jeho architektura neumožňuje flexibilní přizpůsobení se naší firmě. Z uvedeného důvodu byl vybrán software Dynamics CRM, který byl základem pro tzv. "druhé CRM řešení", které bylo implementováno partnerem společnosti Microsoft a bylo zaměřené výhradně na podporu obchodu v České republice se zaměřením na výrobu webů. Všeobecně lze říci, že obě dvě generace CRM, které firma používala, byla ve své době přínosná. Po určitém čase však bylo nutné provést zásadní inovace zejména v obchodní strategii, procesech a s tím spojenou reimplementaci CRM.

Typ CRM

Řízení obchodu

Řízení servisu

Správa zákaznického centra

Mobilní aplikace

Ano

Typ provozu CRM

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů CRM

26 - 50 uživatelů

Rozpočet na CRM

Od 500 tis. do 1 mil. Kč

Jazykové mutace

čeština, slovenština

Země implementace

Slovensko

Napojení na stávající systémy

účetnictví



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasazené řešení

Nové CRM na platformě Dynamics CRM pokrývá kompletní proces řízení obchodních aktivit společnosti od sledování cílů, plánování schůzek, evidenci obchodních příležitostí až po zadání požadavků do výroby, kompletní proces zajištění výroby až po fakturaci, servis, reporting, atd.

Přínosy po nasazení

Společnost v důsledku systematického používání CRM napříč celou organizací kontinuálně roste, získává nové zákazníky a některých segmentech je leadrem na trhu s podílem okolo 30%.

Máme pod kontrolou všechny klíčové procesy, které v pravidelných intervalech revidujeme a optimalizujeme.

V důsledku používání CRM se nám podařilo ve velmi rychlém čase získat také ne zcela zanedbatelné postavení na trhu ve Slovenské republice.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.