

Reference: TOS VARNSDORF a.s.

Dodavatel: D3soft s.r.o.

Produkt: CRM Leonardo

Obor podnikání

Maloobchod, velkoobchod
Výroba a strojírenství
Ostatní

Webové stránky

<http://www.tosvarnsdorf.cz>

Obrat

1 500 000 000 Kč a více

Popis činnosti

Společnost TOS VARNSDORF a. s. je předním světovým výrobcem obráběcích strojů se specializací na výrobu horizontálních frézovacích a vyvrtávacích strojů a obráběcích center.

Výchozí situace před nasazením CRM

Pro marketing a management bylo obtížné získat souhrnný přehled parametrů poptávaných a prodaných strojů, nebylo možné vyhodnocovat změny na trhu a identifikovat další možnosti prodeje.

Vedení společnosti si uvědomovalo, že zvláště v období rostoucí poptávky není plně využíván možný potenciál a rozhodlo se pro implementaci CRM.

Typ CRM

Řízení obchodu
Marketingové aktivity
Řízení servisu
Správa zákaznického centra

Mobilní aplikace

Ano

Typ provozu CRM

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů CRM

Více než 50 uživatelů

Rozpočet na CRM

Více než 1 milion Kč

Jazykové mutace

angličtina

Země implementace

Napojení na stávající systémy

účetnictví, výrobní systém



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasazené řešení

V první etapě byla implementována verze CRM Leonardo Industry pro obchod a marketing. Na základě priorit stanovených managementem byl zpracován Realizační projekt implementace, který vymezil, v jakých oblastech bude CRM využíváno, jak budou upraveny interní procesy, jaké informace budou evidovány a jak bude nastaven operativní a manažerský reporting.

V další etapě bylo CRM zpřístupněno klíčovým externím obchodním partnerům v jednotlivých obchodních teritoriích, kteří evidují potenciál na jejich trzích a mají přístup k související obchodní a výrobní dokumentaci.

Přínosy po nasazení

- vytvoření databanky obchodních partnerů a koncových zákazníků, včetně doplňkových informací o obchodním a servisním zázemí, kontaktních osobách a historii spolupráce
- provedení bonitace obchodních partnerů s cílem vydefinovat klíčové partnery na jednotlivých teritoriích
- zapojení těchto partnerů do CRM, díky vzájemnému sdílení informací se výrazně zefektivnila a zrychlila vzájemná komunikace a zlepšila obsluha zákazníků
- sledování procesu průběhu poptávkového a nabídkového řízení a průběhu realizace obchodního případu
- centrální evidence veškeré obchodní, technologické a výrobní dokumentace, která poskytla rychlý přístup všem pracovníkům společnosti k informacím, které potřebují pro svou práci
- lepší řízení obchodníků a partnerů, přehled o jejich aktivitách a úspěšnosti prodeje



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.