

Reference: ZFP akademie, a.s.

Dodavatel: D3soft s.r.o.

Produkt: CRM Leonardo

Obor podnikáníFinance, banky, pojištění, daně
Služby**Webové stránky**<http://www.zfpa.cz>**Obrat**

1 000 000 000 - 1 499 999 999 Kč

Popis činnosti

Společnost ZFP akademie se zabývá finančním zprostředkováním a poradenstvím pro domácnosti i firmy a pro občany České republiky nabízí výhodné sociální, spořicí, pojistné, úvěrové a investiční programy. Po dlouhou dobu patří mezi nejvýznamnější hráče na tuzemském trhu především díky jasným vizím a strategickým cílům hlavních akcionářů a managementu.

Výchozí situace před nasazením CRM

V průběhu loňského roku vyvstala potřeba na provedení decentralizace vybraných procesů z centrály společnosti na regiony. Projekt decentralizace vychází z organizačních změn společnosti ZFP akademie, a.s., v praxi to představuje převedení vybraných činností na jednotlivé regionální kanceláře. Jedná se o především o práci s klientskými smlouvami a následnou komunikaci s obchodními partnery. Evidenci a práci s potřebnou dokumentační agendou a v neposlední řadě zrychlení obrátky výměny dokumentace mezi ZFP akademie a partnery spojené s úsporou nákladů na logistiku.

Typ CRMŘízení obchodu
Marketingové aktivity**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

čeština

Země implementace

Česká republika

Napojení na stávající systémy

účetnictví



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasazené řešení

Cíl řešení

V kontextu zajištění dalšího dynamického růstu společnosti hlavní akcionáři stanovují cíle a priority na další období, kterými jsou:

- Nová úroveň motivace obchodní sítě pro zajištění dalšího růstu společnosti
- Osobní zainteresovanost obchodní sítě na zajištění potřebné kvality realizované produkce (delegováním zodpovědnosti směrem k obchodní síti)
- Zkrácení času obrátky při realizaci produkce
- Snížení logistických nákladů

Přínosy po nasazení

Přínosy

- Motivovanou obchodní síť, transparentní kompetenční organizační model, pozitivně naladěné uživatele, u kterých roste IT erudice.
- Zvýšení odbornosti personálu v hlavních a strukturních kancelářích
- Vytvoření potenciálu pro zrychlení obrátky při realizaci produkce.
- Snížení logistických nákladů o 15%
- Vytvoření potencionální rezervy pro absorbování dalšího růstu produkce (v důsledku legislativních reforem, např. penzijní reformy).



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.