

Reference: POLNA corp. spol. s r.o.

Supplier: TCL DigiTrade s.r.o.

Product: NET.Notes

#### Field of activity

Production and engineering

#### Web pages

<http://www.polnacorp.eu/>

#### Turnover

50 000 000 - 100 000 000 Kč

#### Activity description

#### Initial situation before CRM deployment

Zakázky i aktivity byly vedeny v Excelech, emailech na lokálních discích bez sdílení.

#### CRM type

Sales management  
Service management

#### Mobile application

No

#### CRM running environment

On own server

#### Server provision

I require provision

#### Number of CRM system users

11 - 25 users

#### Budget for CRM

Under 250,000 CZK

#### Language versions

#### Implementation country

#### Connection to existing systems

accountancy

#### Deployed solution

Kontakty, zakázky, příležitosti, aktivity byly přesunuté do CRM, kde byly sdíleny mezi všemi uživateli s důrazem na přístupová práva. Veškerá emailová komunikace byla přesunutá do CRM, čímž vzrostla přehlednost a dohledatelnost jednotlivých aktivit. Největším přínosem bylo zrychlení tvorby nabídek, která předtím trvala několik hodin a po zavedení CRM se snížila na desítky minut od přijetí poptávky až po odeslání nabídky emailem v PDF. Kromě řízení obchodu systém obsahuje i Docházku, Porady, Cestovní příkazy a Inventář.

#### Benefits after deployment

Hlavním přínosem bylo zrychlení tvorby nabídek formou přednastavených šablon, takže obchodníci mohli reagovat na daleko více poptávek. Dalším přínosem bylo zpřehlednění a sdílení evidence zakázek a všech dokumentů k nim. Důležitým faktorem bylo i ukládání emailové komunikace ke zakázkám.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.