

Reference: VMS VISION, s.r.o.

Supplier: CCV s.r.o.

Product: Microsoft Dynamics 365

Field of activity

Education, human resources
Services
IT and technologies

Web pages

<http://www.ekotab.cz/>

Turnover

100 000 000 Kč

Activity description

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®.

Initial situation before CRM deployment

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.

CRM type

Sales management
Marketing activities
Service management
Customer centre administration

Mobile application

Yes

CRM running environment

In cloud

Server provision**Number of CRM system users**

11 - 25 users

Budget for CRM

Under 250,000 CZK

Language versions**Implementation country**

Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Connection to existing systems

complete information system, reporting

Deployed solution

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

Benefits after deployment

- 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.