

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

Dodavatel: TCL DigiTrade s.r.o.

Produkt: NET.Notes

Obor podnikání

Výroba a strojírenství

Webové stránky

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

Obrat

50 000 000 - 100 000 000 Kč

Popis činnosti**Výchozí situace před nasazením CRM**

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

Typ CRM

Řízení obchodu

Řízení servisu

Mobilní aplikace

Ne

Typ provozu CRM

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů CRM

11 - 25 uživatelů

Rozpočet na CRM

Do 250 tisíc Kč

Jazykové mutace**Země implementace****Napojení na stávající systémy**

účetnictví

Nasazené řešení

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.

Přínosy po nasazení

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.