Reference: Stredoslovenská energetika, a.s.

Supplier: DUPLEX s.r.o.

Product: Podio

Field of activity
Power industry

Web pages
http://sse.sk

Turnover
> = 500000 tis. EUR

Activity description

Initial situation before CRM deployment
Pred implementáciou Podia bol ako jediný systém CRM využívaný systém SAP. Tento však nie je prispôsobený pre podporu obchodných a marketingových aktivít

CRM type
Sales management
Marketing activities
Service management

Mobile application
Yes

CRM running environment
In cloud

Server provision

Number of CRM system users
More than 50 users

Budget for CRM
Over 40,000 €

Language versions
Slovak

Implementation country
Slovakia

Connection to existing systems
reporting

Porovnání CRM sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Implementácia Podia prebehla v spoločnosti Stredoslovenská energetika, a.s. v segmente firemných zákazníkov. Boli nasadene nasledovne moduly: modul lead managment, modul event managment, modul back office, modul tvorba zmlúv a celkový reporting.

Modul lead managment je založený na celkovej práci s leadom od jeho navolania call centrom, cez prácu obchodníka s leadom a evidovanie všetkých interakcii s leadom až po následný reporting pre managment spoločnosti.

Modul event managment ponuka možnosť vytvorenia eventu pre zákazníkov, sledovať databázu pozvaných zákazníkov na jednotlivé eventy až po sledovanie statusu o potvrdení účasti zákazníkom. Modul back office eliminoval mailovú komunikáciu pri riešení zákazníckych požiadaviek medzi obchodníkom a back officom firmy a zároveň zaviedol reporty nad všetkými požiadavkami.

Modul tvorba zmlúv rieši nielen automatické generovanie zmlúv pre obchodníkov z karty zákazníka ale aj prispieva k eliminácii chyb pri ich vypisovaní.

Pre managment firmy bol použitý špeciálny nástroj Klipfolio, ktorý prepojením s Podiom poskytuje celkový a prehľadný reporting managmentu firmy. Za pomoci desktopovej, ale aj mobilnej verzie aplikácie majú prehľad nad celkovým plnením obchodného teamu a stave obchodných príležitosti.

Benefits after deployment

Podio je moderný nástroj pre riadenie obchodných reprezentantov, nástroj na kolaboráciu medzi frontom a back officom a managementom spoločnosti a spolu s prepojením na Klipfolio ponuka nadčasové riešenie riadenia a reportingu v spoločnosti

Porovnání CRM sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.