

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 systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

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

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

Modul event management ponúka 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 chýb pri ich vypisovaní.

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

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 ponúka nadčasové riešenie riadenia a reportingu v spoločnosti



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.