Referencia: Stredoslovenská energetika, a.s.

Dodávateľ: DUPLEX s.r.o.

Produkt: Podio

Odbor podnikania
Energetika

Webové stránky
http://sse.sk

Obrat
> = 500000 tis. EUR

Popis činnosti

Východisková situácia pred nasadením CRM
Pred implementáciou Podia bol ako jediný systém CRM využívaný systém SAP. Tento však nie je prispôsobený pre podporu obchodných a marketingových aktivít

Typ CRM
Riadenie obchodu
Marketingové aktivity
Riadenie servisu

Mobilná aplikácia
Áno

Typ prevádzky CRM
V cloude

Dodanie servera

Počet používateľov CRM
Viac ako 50 používateľov

Rozpočet na CRM
Viac ako 40 000 €

Jazykové mutácie
slovenština

Krajina implementácie
Slovensko

Napojenie na existujúce systémy
reporting

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

Nasadené riešenie

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.

Prínosy po nasadení

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.