

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



Porovnaní CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasadené riešenie

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 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 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.

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 systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.