

WASKO

System CRM pełen zalet



WASKO SA to jedna z największych firm teleinformatycznych w Polsce, specjalizująca się w dostarczaniu rozwiązań informatycznych i telekomunikacyjnych dla średnich i dużych odbiorców. Aby wspomóc firmę w realizacji jej zadań, zdecydowano się na wdrożenie systemu wspomagającego zarządzanie relacjami z klientem - system CRM firmy Microsoft.

System Microsoft CRM daje pełny obraz współpracy między firmą a klientem. Użytkownicy systemu CRM korzystają z modułów sprzedaży i obsługi klientów, mogą wykorzystywać również standardowe funkcje marketingowe systemu, takie jak np. tworzenie kampanii marketingowych. System zapewnia także możliwość planowania przychodu ze sprzedaży, rozliczania handlowców z wykonanych zadań, ilości klientów i projektów.

Oprócz standardowych funkcjonalności i zastosowań, znaczącą zaletą systemu CRM firmy Microsoft jest możliwość modyfikacji pod kątem oczekiwań i potrzeb klienta, a także pełna integrowalność z systemami klasy ERP. Istnieje możliwość wymiany danych między systemami we wskazanych obszarach, np. informacji o stanie należności. Użytkownicy CRM, mając dostęp do tych informacji, podczas dochodzenia należności kontaktują się z klientami i odnotowują kontakt w systemie CRM wraz z informacją o statusie typu: "klient zobowiązał się zapłacić do 01.02.2008".



"Wdrożyliśmy system CRM, gdyż jest to narzędzie przyszłościowe, dające przejrzystość kontaktów z klientem. Microsoft Dynamics CRM jest systemem skutecznym, zwiększającym efektywność pracy przede wszystkim działów sprzedaży i marketingu, ale też dającym kontrolę nad realizacją innych zadań" - mówi o zaletach systemu Paweł Mucowski, odpowiedzialny za wdrożenie Zastępca Dyrektora Sprzedaży w firmie WASKO.

System CRM może być dostosowany do unikalnych wymagań każdej sytuacji biznesowej. Użytkownicy mogą tworzyć takie interfejsy, które zapewniają im błyskawiczny dostęp do najważniejszych informacji o klientach i najczęściej podejmowanych działań, a wszelkie formularze aplikacji, pola danych, relacje między nimi mogą być intuicyjnie zmieniane bez potrzeby modyfikacji kodu programu. Dodatkowo pełna automatyzacja procesów biznesowych w systemie pozwala na przekształcanie powtarzalnych zadań w skuteczne i sprawne procedury.

"System Microsoft CRM jest opracowany tak, by jego użytkownicy mogli korzystać ze wszystkich jego funkcji po możliwie jak najkrótszym przeszkoleniu" - mówi Marek Huk, kierujący wdrożeniem w firmie WASKO - "Usprawniona instalacja i zarządzanie, bezproblemowa integracja z różnymi systemami działającymi w firmie i poza nią, wysoki poziom niezawodności, skalowalności i bezpieczeństwa sprawiają, że oprogramowanie to ułatwia zwiększenie wydajności, kontrolowanie kosztów i zmaksymalizowanie zwrotu z inwestycji w system CRM".

Nazwa firmy

WASKO SA

Branża

Teleinformatyczna

Partner wdrożeniowy

7milowy

Rozwiązania i usługi

System Microsoft Dynamics CRM

Czas wdrożenia

2008

7milowy sp. z o.o.

Złotniki, ul Krzemowa 1, 62-002 Suchy Las k. Poznania, tel. +48 (61) 827 77 77, fax +48 (61) 827 77 78, 7milowy@7milowy.pl, www.7milowy.pl
Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy, KRS 0000222197, Kapitał zakładowy 500 000 PLN, NIP 972-10-91-865, REGON 634598860
Tekst przygotowany w maju 2005 roku. Wszystkie nazwy i znaki użyte w tekście są znakami zastrzeżonymi.