



DQS Wykraczając poza standardy



DQS Polska sp. z o.o. świadczy usługi w zakresie oceny i badania systemów zarządzania. Specyfika działania firmy, rosnąca liczba klientów spowodowały konieczność wdrożenia systemu, który usprawniłby i wsparłby zarządzanie relacjami z klientami w ramach procesów marketingu i sprzedaży. Wybrano system CRM firmy Microsoft.

Wdrożenie systemu CRM w firmie DQS Polska, ze względu na charakter i specyfikę działalności firmy oraz stawianych przed systemem wymagań, wybiegało daleko poza standardy. Wdrażany system musiał spełnić nie tylko wymagania typowej bazy, której zadaniem byłoby zarządzanie zawartymi w niej informacjami. System musiał również uwzględniać działania związane z typowymi procesami związanymi z marketingiem i sprzedażą np. w zakresie procesu ofertowania, przygotowywania kosztorysów i umów, raportowania czy też generowania harmonogramów audytów w pliku Excel.

Zastosowanie kreatorów kosztorysów i umów w systemie CRM pozwoliło na szybkie stworzenie tych dokumentów. Wyeliminowano tym samym mozolne i czasochłonne prace realizowane dotychczas techniką tradycyjną poprzez wypełnianie odpowiednich formularzy i dokumentów. Modyfikacja CRM-u spowodowała, iż system sam generuje umowy i kosztorysy w postaci dokumentów PDF, wykorzystując do tego wprowadzone wcześniej do systemu dane, bez potrzeby ich wielokrotnego przepisywania.



"Stworzenie kreatora kosztorysów i umów to dla nas znaczne ułatwienie, także przy tworzeniu wstępnych ofert, z uwzględnieniem np. czasu trwania auditu, jego zakresu, standardów objętych oceną czy też kosztów postępowania. Taką wycenę możemy łatwo przekształcić w umowę, wprowadzając do systemu kolejne dane: konkretnych klientów i certyfikowanych obszarów zarządzania. Rozbudowany system raportowania umożliwi pracownikom DQS Polska sporządzenie raportów w zależności od potrzeb w ponad 15 rodzajach informacji w formacie Access łącznie z planowaniem auditów w okresie trzyletnim" - mówi Włodzimierz A. Smolak, Dyrektor i Członek Zarządu DQS Polska.

"Kreator kosztorysów to zaprogramowany na potrzeby DQS Polska interfejs, który zbierając dane zapisane w różnych miejscach systemu pozwala w dwóch lub trzech krokach przygotować kosztorys. Z kolei z danych wpisanych do bazy CRM przy pomocy kreatora łatwo wygenerować umowy i zlecenia, zawierające oprócz wycień kosztów, także etapy realizacji ekspertyz, warunki współpracy i inne informacje niezbędne dla realizacji umowy zlecenia" - opowiada Marek Huk, konsultant 7milowego prowadzący wdrożenie w firmie DQS Polska.

Kluczowe korzyści

- kosztorysy (odpowiednik ofert) i umowy dla klienta generowane są bezpośrednio z systemu w postaci dokumentów PDF, gotowych do wysłania, co skraca czas ich przygotowania i gwarantuje zgodność danych
- zlecenia dla audytorów także tworzone są w systemie w postaci dokumentów PDF
- system szybko i sprawnie generuje 15 rodzajów raportów i bazy danych w formacie Access na potrzeby Centrali w Niemczech
- bieżąca informacja o ilości przeprowadzanych auditów w danym okresie i zleceniach konkretnych audytorów dzięki generowaniu gotowych do wydruku plików z harmonogramem auditów
- dane raportowane wieloprzekrojowo, z podziałem na pracownika, normę, branżę itp., co znacznie ułatwia kontrolę działalności i zarządzanie zleceniami

Nazwa firmy

DQS Polska sp. z o.o.

Branża

Usługowa, certyfikacje systemów zarządzania

Partner wdrożeniowy

Marek Huk, konsultant 7milowego specjalizujący się we wdrożeniach systemu CRM

Rozwiązania i usługi

System Microsoft Dynamics CRM

Czas wdrożenia

2007

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.