

Zefektivnění obchodu se Salesforce

TECHNiCOAT
Functional Coatings ■

ve společnosti TECHNICOAT s.r.o.

Základní informace o projektu

Na základě růstu poptávky po službách společnosti Technicoat, začalo vedení firmy hledat způsoby zefektivnění činností, aby bylo možné včas reagovat na vysokou míru poptávky a co nejlépe kvalifikovat vhodnost zakázek. Sprinx Consulting pro Technicoat připravil řešení, které zjednodušuje a urychluje prodejní proces a zároveň umožňuje sledovat činnost obchodu, výroby i obrát celé společnosti z různých úhlů pohledu.

Společnost Technicoat se specializuje na povrchové úpravy technickými povlaky. Své výrobní know-how získala během 25 let provozu. Technicoat provádí nanášení technických povlaků na zakázku a nabízí aplikaci funkčních high-tech povlaků, především v oblastech nepřilnavých a antikoročních řešení a suchého mazání.

Výchozí stav

Společnost Technicoat se rychle rozvíjí a otevírá nové pobočky po celém světě. Sprinx Consulting představil nový modulární systém na bázi Salesforce, který nejlépe vyhovuje rozvojovým potřebám společnosti.

Požadavky klienta

- Zefektivnit činnost obchodníků, aby byli schopni rychleji reagovat na příchozí poptávky, a tím zvýšit obrát společnosti.
- Získat lepší přehled o výsledcích obchodního oddělení.
- Zjednodušit reklamační proces.
- Integrace dat z několika ERP jednotlivých poboček do jednotného systému Salesforce.
- Vytvoření systému skórování poptávek pro odhalení obchodního potenciálu klienta již při prvním kontaktu.
- Rozšíření o možnost sledování nákladů jednotlivých reklamací a zjišťování klíčových účastníků reklamačního řízení.

Tým vedený Pavlem Riškem provedl v Technicoatu bezchybnou implementaci požadovaného řešení. Sprinx udržuje systém v provozu a pracuje s námi na jeho dalším rozšíření. V rámci implementace pomohl provést také audit obchodního postupu, a tím celý proces zefektivnit.



Martin Kortus
jednatel společnosti TechniCoat

Řešení

Sjednocení všech dat do společného systému Salesforce:

- Všechny informace dostupné odkudkoli a kdykoli v jedné aplikaci.
- Požadavky klientů jsou sledovány v širším kontextu.
- Finanční informace jsou sjednoceny a k dispozici on-line.

Nastavení postupů:

- Zákazník vyplní na webové stránce dotazník včetně specifických informací.
- Kompletní poptávka je kvalifikována a odeslána obchodníkovi k vytvoření nabídky.
- Nekvalifikované poptávky jsou adresovány marketingovému oddělení pro kontaktování klienta a doplnění.
- Výsledkem skórování v Salesforce je efektivní kvalifikace důležitých zakázek a předávání kompletních podkladů do obchodního oddělení.

Digitální archivace:

- Data jsou dostupná autorizovaným uživatelům odkudkoli a kdykoli. Digitální podoba dokumentů zjednodušuje jejich oběh, vyhledávání i archivování.

Automatizace:

- Systém umožňuje sledovat veškeré informace spojené s procesem reklamace, včetně nákladů na reklamaci nebo seznamu aktivit a podílejících se osob.

Sprinx Consulting

Sprinx Consulting s.r.o. je dceřinou společností české technologické firmy Sprinx Systems, a.s. Zaměřujeme se na poradenství v oblasti platformy Salesforce, potažmo VEEVA, a to včetně implementace. Dalším oborem naší působnosti jsou „front-end“ systémy – tedy webová řešení, se kterými přicházejí do styku běžní uživatelé. Ať už si pod tímto pojmem představíte weby, portály, e-shopy, integrovaná reportovací a manažerská rozhraní (MIS), aplikační hostingy nebo hostingy ekonomických systémů, jsme schopni vám poradit a postarat se o kompletní realizaci řešení. V neposlední řadě se zabýváme také problematikou zvanou „Big Data“ a vývojem softwaru na zakázku.