

KONTAKTNÍ CENTRA

AKVIZICE
A PARTNERSKÝ PRODEJ

360° POHLED NA ZÁKAZNÍKA

SAMOOSLUŽNÝ PORTÁL

ŘÍZENÍ MOBILNÍCH ZDROJŮ

PLÁNOVÁNÍ ÚDRŽBY



Získávání nových zákazníků prostřednictvím obchodních partnerů i přímým prodejem je základem růstu utilitní společnosti

I získávání nových zákazníků má svá úskalí, a to jak v nákladech na nového zákazníka, tak v jeho „kvalitě“ – tj. v tom, nejen jaký obrat, ale i další přímé náklady nám zákazník skutečně přinese. Naše řešení se snaží optimalizovat poměr mezi vynaloženými prostředky na získaného zákazníka a jeho příspěvkem k celkové marži společnosti.

▶ Partneři jako primární zdroj MO/DO klientů

Naše řešení podporuje kompletní správu a řízení vztahů s partnery zajišťujícími získávání nových zákazníků. Kromě základních informací se zaměřujeme na hodnocení partnerů z pohledu jejich výsledné přidané hodnoty založené na celkových nákladech na partnera a výnosu z jím získaných zákazníků. Řešení rovněž slouží přímo samotným partnerům pro vkládání získaných zákazníků a sledování návazného procesu, až po vyplacení provize.

▶ Hodnocení spolehlivosti zákazníků

Pomůžeme Vám se vyvarovat nových nebo vracejících se problematických zákazníků. Řešení pro získávání nových zákazníků je připraveno na využití externích informací z dostupných registrů.

▶ Maximální flexibilita nabídky velkým zákazníkům

Řešení Microsoft Dynamics CRM pro utility podporuje komplexní řízení vztahů s velkými zákazníky včetně možnosti tvorby a evidence flexibilních nabídek. Řešení nabízí produktový konfigurátor, který Vám umožní vytvořit bezkonkurenční nabídky rychleji než Vaši konkurenti.

▶ Podpora marketingových kampaní

Pomůžeme Vám efektivně a pružně plánovat, řídit i vyhodnocovat marketingové kampaně. Ať už chcete získat nové zákazníky, nebo oslovit ty stávající s nabídkou nových produktů či služeb, máme pro Vás praktické nástroje pro jednotlivé pracovníky i management.

Microsoft Dynamics CRM | PRODEJ | Příležitosti | Dodávka plynu pro... | Vytvořit

NOVÁ | UZAVŘÍT JAKO ZISKÁNO | UZAVŘÍT JAKO ZTRACENO | PŘEPOČÍTAT PŘÍLEŽITOST | PŘIŘADIT | ODESLAT ODKAZ E-MAILE... | ODSTRANIT

PŘÍLEŽITOST

Dodávka plynu pro Chebskou obalovnu

Odhadované datum: 24. 11. 2014 | Odhad. výnosy: 1 500 000,00Kč | Stav: Probíhající | Vlastník: Michal Navrátil

Zařadit (Aktivní) | Vytvořit | Navrhnout | Zavřít | Další fáze

- ✓ Identifikovat kontakt: Šebesta Zdeněk
- ✓ Identifikovat obchodní: Chebská obalovna, s.r.o.
- ✓ Časový rámec nákupu: Toto čtvrtletí
- ✓ Odhadovaný rozpočet: 1 500 000,00Kč
- ✓ Nákupní proces: Neznámý
- Identifikovat pracovní: Označit jako dokončeno

Zaznamenat shrnutí | Klikněte pro zadání.

Souhrn

Předmět zájmu
 Kontakt: Šebesta Zdeněk
 Obchodní vztah: Chebská obalovna, s.r.o.
 Časový rámec nákupu: Toto čtvrtletí
 Měna: CZK
 Částka rozpočtu: 1 500 000,00Kč
 Nákupní proces: Neznámý
 Popis: --

Aktuální situace
 --

PŘÍSPĚVKY | AKTIVITY | POZNÁMKY
 Vše | Přidat Telefonní hovor | Přidat Úkol

- Michal Navrátil: Odeslání nabídky odběru plynu pro 70 odběrných míst (Dnes)
- Michal Navrátil: Odeslání nabídky elektřiny pro 86 odběrných míst (Dnes)
- Michal Navrátil: Zaslání obchodních podmínek (16. 10. 2014 19:47)
- Schůzka se zástupcem společnosti (Termín: 16. 10. 2014 20:30)

ÚČASTNÍCI

Název ↑	Role
Adamec František	Decision Maker
Novák Ludvík	Technical Buyer
Šebesta Zdeněk	Stakeholder
Štěpánková Jana	Economic Buyer

Otevřeno

Patříme k nejvýznamnějším partnerům společnosti Microsoft v oblasti podnikových informačních systémů (ERP) v České republice. Letos jsme se popáté zařadili mezi 60 celosvětově nejvýznamnějších partnerů s oceněním Microsoft Dynamics Inner Circle 2014. Dodáváme řešení na platformě Microsoft Dynamics, která splňují náročná kritéria a požadavky našich zákazníků. Specializujeme se na řešení zejména pro oblast zdravotnictví, automotive, strojírenství a utilit (specifické řešení pro energetické společnosti). Následnou péči o klienty zajišťuje samostatné supportní oddělení, které se stará o více jak 200 zákazníků.

Řešení Microsoft Dynamics CRM

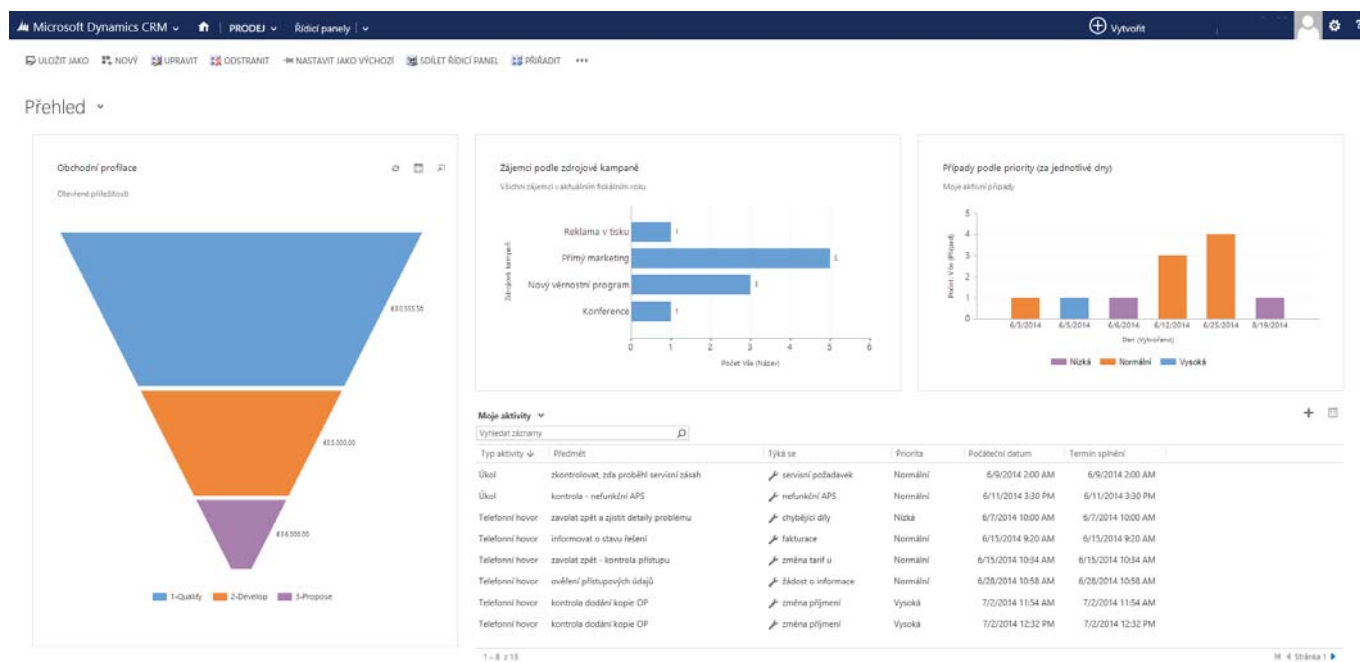
- je řešení pro efektivní práci se zákazníky, podporuje procesy v marketingu, obchodě, klientském centru nebo servisním oddělení, ale také v HR
- je plně integrováno do dobře známého MS OUTLOOK, čímž je ovládání CRM jednoduché a intuitivní, neduplikuje se vpisování dat do outlooku
- CRM je plně otevřená platforma, která umožní realizovat velmi specifické požadavky s minimálními náklady na vývoj a správu

Jaké oblasti Microsoft Dynamics CRM pokrývá?

- Prodej
- Marketing
- Zákaznický servis
- Správa údajů uchazečů o zaměstnání
- a další individuální řešení

Doporučíme Vám optimální typ řešení

Nabízíme řešení realizovaná tradičně na Vaší infrastruktuře a ve Vaší správě nebo plně cloudová řešení. Podle konkrétní situace doporučíme optimální typ řešení.



Loajální zákazníci jsou ti nejcennější. Poznejte potřeby svých zákazníků a nabídněte jim služby šité na míru. Sdílejte efektivně informace v marketingu, obchodě, zákaznickém servisu nebo napříč všemi odděleními. Řešení Microsoft Dynamics CRM dnes využívá více než sto tisíc zákazníků po celém světě - od malých firem až po velké korporace. Díky rychlosti implementace, výrazně nižším implementačním a integračním nákladům ve srovnání s tradičními CRM produkty a svou orientací na snadné přizpůsobení a uživatelský komfort, přinese Microsoft Dynamics CRM úspěch i Vaší společnosti.