

«Λαμβάνουμε όλες τις ζωτικές πληροφορίες από το δίκτυο διανομής μας και το τμήμα πωλήσεων για να έχουμε ένα ακριβές follow-up για τους πελάτες μας το οποίο θα μπορούσαμε να αξιοποιήσουμε χωρίς να χαθεί».



Case Study

«Είμαστε μια συνεχώς αναπτυσσόμενη εταιρεία όσον αφορά στον κύκλο εργασιών, τα κέρδη και του μεριδίου μας στην αγορά. Υπό αυτές τις συνθήκες ανάπτυξης θεωρήσαμε ως άμεση και επιτακτική ανάγκη την άψογη οργάνωση του τμήματος πωλήσεων. Υπήρχε μεγάλη ανάγκη να λαμβάνουμε όλες τις ζωτικές πληροφορίες από το δίκτυο διανομής μας και το τμήμα πωλήσεων για να έχουμε ένα ακριβές follow up για τους πελάτες μας το οποίο θα μπορούσαμε να αξιοποιήσουμε χωρίς να χαθεί.

Η CloudBiz, μας πρόσφερε πολύτιμα εργαλεία και υπηρεσίες που μας επέτρεψαν να οργανώσουμε αποτελεσματικά το τμήμα πωλήσεων μας. Τώρα οι πωλητές μας έχουν τη δυνατότητα να κινούνται ελεύθερα και να μην είναι πλέον εγκλωβισμένοι πίσω από τα γραφεία τους ενώ μπορούν να εργάζονται και εκτός δικτύου (offline).

Το CRM αξιοποιήθηκε στην οργάνωση του τμήματος πιστώσεων και του τμήματος marketing ώστε να έχουμε καλύτερα αποτελέσματα.

Επιλέξαμε το SalesManager CRM της CloudBiz γιατί είναι απόλυτα βασισμένο στις ΔΙΚΕΣ ΜΑΣ ανάγκες. Μπορούμε να εργαζόμαστε offline και διαθέτει υψηλό σχεδιασμό που μας δίνει τη δυνατότητα να συλλέγουμε λεπτομερείς ιστορικές και οικονομικές πληροφορίες για όλους τους πελάτες μας.

Τέλος, καθοριστικός παράγοντας στην επιλογή της CloudBiz ήταν η ποιότητα και ανθρώπινη πλευρά του έμπυχου δυναμικού της, το γνήσιο ενδιαφέρον τους να μας προσφέρουν αποτελεσματικές λύσεις καθώς και το σημαντικό πελατολόγιό τους, επαγγελματισμό και ποιότητα.

Είναι χαρά μας να συνεργαζόμαστε μαζί σας!»

Η Β. Καυκάς Α.Ε.

Κορυφαία εταιρία στην αγορά ηλεκτρικού εξοπλισμού και λύσεων φωτισμού στην Ελλάδα.

Βασικά Οφέλη για την Β. Καυκάς Α.Ε.

- ✓ Πελάτες και συνεργάτες, είναι διαθέσιμοι σε μοναδικό προφίλ για πιο εύκολη και ολοκληρωμένη επικοινωνία
- ✓ Προβολή πλήρους πληροφόρησης στα Τμήματα Πωλήσεων, Marketing & Εξυπηρέτησης Πελατών σε κοινή βάση δεδομένων.
- ✓ Οργάνωση και αυτοματοποίηση Marketing ενεργειών.

Case Study

Η εταιρία Β. Καυκάς Α.Ε.

Η Β. Καυκάς Α.Ε. είναι κορυφαία εταιρία στην αγορά ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και λύσεων φωτισμού, παρέχοντας λύσεις, υπηρεσίες και προϊόντα σε ένα ευρύ πελατολόγιο από ηλεκτρολόγους έως κατασκευαστικές εταιρίες και βιομηχανίες.

Η Καυκάς είναι η μεγαλύτερη εταιρία σε πωλήσεις ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και φωτισμού στην Ελλάδα. Με 37 κομβικά σημεία πώλησης καλύπτει το μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού Πανελλαδικά .

Ανάγκες της Β. Καυκάς Α.Ε.

Στόχος της Καυκάς ήταν να αυτοματοποιήσει την υπάρχουσα διαδικασία και τις δομές της για τη διαχείριση των σχέσεων με τους πελάτες της μέσα σε ένα ενιαίο πληροφοριακό περιβάλλον. Οι βασικοί τομείς στους οποίους η εταιρία επιθυμούσε να εφαρμόσει ως εργαλείο ένα τέτοιο σύστημα είναι οι ακόλουθοι:

- Ολοκληρωμένη Διαχείριση και παρακολούθηση σχέσεων καθώς και πλήρη πληροφόρηση των οικονομικών στοιχείων.
- Έλεγχος κύκλου πωλήσεων, εξωτερικών προμηθευτών και δημιουργία προσφορών.
- Καταγραφή και έλεγχος των έργων (εμπλεκόμενοι πελάτες και συνεργάτες, ιστορικό επικοινωνίας, κτλ).
- Πλέον ένα πλήρως οργανωμένο credit control system, Οργάνωση και αυτοματοποίηση Marketing ενεργειών.

Τι προσφέραμε

Για να καλύψουμε πλήρως τις ανάγκες της Καυκάς προτείναμε την πλατφόρμα SalesManager CRM. Η πλατφόρμα SalesManager CRM ενσωματώθηκε στη λειτουργία των Τμημάτων Πωλήσεων, Μάρκετινγκ, Προμηθειών, Πιστώσεων (credit control), Ανθρώπινου Δυναμικού, Πληροφορικής και στο δίκτυο καταστημάτων της Καυκάς, προσφέροντας σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Εφαρμόζοντας τη συγκεκριμένη επιχειρηματική στρατηγική, η εταιρία πέτυχε:

- Συγκέντρωση των πληροφοριών από ποικίλες πηγές εντός και εκτός εταιρίας, με περιεκτική αναφορά για κάθε πελάτη σε πραγματικό χρόνο.
- Προβολή πλήρους πληροφόρησης στα Τμήματα Πωλήσεων, Marketing και Εξυπηρέτησης Πελατών σε κοινή βάση δεδομένων.
- Διατήρηση ενός ενιαίου πελατολογίου από όλα τα τμήματα.
- Λήψη άμεσων αποφάσεων σε σημαντικά θέματα όπως νέες ευκαιρίες πωλήσεων, στοχευμένο marketing και τακτικές σε ανταγωνιστικό επίπεδο.

