

## Referencia: Stredoslovenská energetika, a.s.

Dodávateľ: DUPLEX s.r.o.

Produkt: Podio

**Odbor podnikania**

Energetika

**Webové stránky**<http://sse.sk>**Obrat**

&gt; = 500000 tis. EUR

**Popis činnosti****Východisková situácia pred nasadením CRM**

Pred implementáciou Podia bol ako jediný systém CRM využívaný systém SAP. Tento však nie je prispôsobený pre podporu obchodných a marketingových aktivít

**Typ CRM**

Riadenie obchodu  
Marketingové aktivity  
Riadenie servisu

**Mobilná aplikácia**

Áno

**Typ prevádzky CRM**

V cloude

**Dodanie servera****Počet používateľov CRM**

Viac ako 50 používateľov

**Rozpočet na CRM**

Viac ako 40 000 €

**Jazykové mutácie**

slovenština

**Krajina implementácie**

Slovensko

**Napojenie na existujúce systémy**

reporting



Porovnaní CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

## Nasadené riešenie

Implementácia Podia prebehla v spoločnosti Stredoslovenská energetika, a.s. v segmente firemných zákazníkov. Boli nasadené nasledovne moduly: modul lead management, modul event management, modul back office, modul tvorba zmlúv a celkový reporting.

Modul lead management je založený na celkovej práci s leadom od jeho navolania call centrom, cez prácu obchodníka s leadom a evidovanie všetkých interakcií s leadom až po následný reporting pre management spoločnosti.

Modul event management ponuka možnosť vytvorenia eventu pre zákazníkov, sledovať databázu pozvaných zákazníkov na jednotlivé eventy až po sledovanie statusu o potvrdení účasti zákazníkom. Modul back office eliminoval mailovú komunikáciu pri riešení zákazníckych požiadaviek medzi obchodníkom a back officom firmy a zároveň zaviedol reporty nad všetkými požiadavkami.

Modul tvorba zmlúv rieši nielen automatické generovanie zmlúv pre obchodníkov z karty zákazníka ale aj prispieva k eliminácii chýb pri ich vypisovaní.

Pre management firmy bol použitý špeciálny nástroj Klipfolio, ktorý prepojením s Podiom poskytuje celkový a prehľadný reporting managementu firmy. Za pomoci desktopovej, ale aj mobilnej verzie aplikácie majú prehľad nad celkovým plnením obchodného tímu a stave obchodných príležitostí.

## Prínosy po nasadení

Podio je moderný nástroj pre riadenie obchodných reprezentantov, nástroj na kolaboráciu medzi frontom a back officom a managementom spoločnosti a spolu s prepojením na Klipfolio ponuka nadčasové riešenie riadenia a reportingu v spoločnosti



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.