

Analytické CRM pre spoločnosť SLS-Technaco

Riešenie poskytuje komplexný prehľad o obchodných aktivitách
a výrazne zlepšuje manažérske rozhodovanie



„Dlhšie sme hľadali nástroj, ktorý by vytvoril nadstavbu nad nami používaným ERP a vizualizoval dáta v čo najčitateľnejšej forme, ktorá by umožnila rýchle a správne rozhodnutia, prípravu na stretnutia so zákazníkmi a riadenie činností obchodného tímu. Vďaka Microsoft Power BI Pro a skvelej práci implementačného tímu spoločnosti Millennium sme v relatívne krátkom čase a za primeranú cenu získali plne vyhovujúci nástroj, ktorý si od prvého momentu pre svoju jednoduchosť a prehľadnosť získal uznanie v celom predajnom tíme.“

Ing. Rastislav Virdzek

Riaditeľ externého predaja



Koncový zákazník

SLS-Technaco s.r.o., súčasť skupiny Descours & Cabaud

Riešenie

Analytické CRM bolo realizované na platforme Microsoft Power BI Pro ako cloud nadstavba existujúceho ERP systému spoločnosti. Poskytuje živé reporty kedykoľvek a z akéhokoľvek zariadenia.

Profil klienta

SLS-Technaco je jedným z lídrov v priemyselnej distribúcii na Slovensku, ktorého hlavnou činnosťou je poskytovanie komplexných riešení pre údržbu a opravy v priemyselných podnikoch a distribúcia nástrojov, náradia, prevodových prvkov a ochranných pracovných pomôcok.

V rámci svojho portfólia má vyše 60 000 produktov, 5 regionálnych centier a skoro dve desiatky obchodných zástupcov po celej SR.

Východisková situácia

Spoločnosť SLS-Technaco poskytuje svojim zákazníkom maximálny servis v oblasti distribúcie pre priemysel a stavebníctvo, podporený komplexnými technickými službami v celej šírke sortimentu. Ponúka klientom ucelené riešenia problémov namiesto čiastkových dodávok tovaru a zároveň umožňuje zákazníkom optimalizovať procesy obstarávania nákupom čo najširšieho sortimentu tovarov a služieb na jednom mieste a pod jednou strechou.

V súčasnosti sú všetci pracovníci spoločnosti vybavení modernými informačnými technológiami a zariadeniami s dostupnosťou odkiaľkoľvek v teréne.



Pre zabezpečenie okamžitej informovanosti pracovníka v teréne hľadala spoločnosť aplikáciu, ktorá ponúkne prehľadné a štruktúrované klientské informácie priamo na smartphone či tablete. Tie by mali byť dostupné okamžite, konsolidovane a bez nutnosti asistencie z kancelárie či centrály spoločnosti.

Toto riešenie by umožnilo mať všetky informácie na jeden „klik“ a tým zabezpečiť:

- efektívnu prípravu pred stretnutím či interakciou so zákazníkom
- správne rozhodovanie v rôznych obchodných situáciách
- poskytnutie ucelených informácií zákazníkovi aj počas stretnutia mimo kanceláriu
- zvýšenie komfortu práce obchodníka
- profesionálne vystupovanie a zvýšenie dôvery zákazníka
- zapojenie pracovníka a zvýšenie jeho motivácie zobrazovaním jeho KPI
- zníženie potreby reportingu a celkovej administrácie
- zníženie potreby cestovania



Ciele projektu

Cieľom projektu bolo vytvoriť jedno integrované miesto pravdy ohľadom fungovania obchodu a získať tak možnosť ihneď a adekvátne reagovať na akékoľvek obchodné či manažérske otázky, ktoré dennodenne spoločnosť SLS-Technaco rieši.

Mobilná aplikácia mala poskytovať všetky relevantné informácie pre danú situáciu na jednej obrazovke s možnosťou získania doplňujúcich informácií v prehľadnej agregovanej forme. Išlo najmä o informácie:

- karta zákazníka, kontaktné a profilové dáta
- zmluvy a produkty
- objednávky a faktúry zákazníka
- plnenie cieľov a KPI

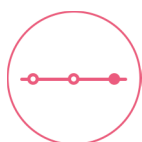


Popis riešenia

Na základe definovaných cieľov sme ako najvhodnejšiu technológiu pre vytvorenie požadovaného riešenia identifikovali Microsoft Power BI Pro. Jedná sa o cloud službu, ktorá dokáže zozbierať dáta z rôznych zdrojov a transformovať ich na bohaté a vizuálne spracované informácie, takže sa používateľ môže sústrediť na dôležité fakty.

Toto BI analytické riešenie poskytuje jednotný pohľad na dôležité obchodné dáta, sleduje zdravotný stav biznisu pomocou interaktívnych dashboardov, umožňuje vytvárať bohaté interaktívne reporty a pristupovať k informáciám na cestách pomocou natívnej mobilnej aplikácie.

Jednou z výziev projektu bola aj požiadavka na dodávku riešenia v rozumných nákladoch agilným spôsobom. Prvá verzia Analytického CRM obsahuje viac ako 20 interaktívnych manažérskych zostáv. Využitie technológie Microsoft Power BI nám umožnilo dodávku tohto systému využitím 15 dní práce skúseného konzultanta.



Použité technológie

- Microsoft Azure
- Microsoft Power BI



Aké benefity prináša Analytické CRM?

Tento nový nástroj prináša spoločnosti SLS–Technaco množstvo manažérskych benefítov:

1. Okamžitý prehľad o aktuálnom stave biznisu pre obchodných zástupcov a manažérov, prístupný kdekoľvek v teréne cez smartphone či tablet.
2. Náhľad na aktuálny stav objednávok, faktúr, či pohľadávok umožňujúci okamžitú a správnu reakciu pri interakciách so zákazníkmi a partnermi.
3. Karta zákazníka ponúkajúca ucelený pohľad na všetky zákaznícke dáta, vrátane cross-selling možností pre jednotlivé produktové oblasti.
4. Možnosť vyhodnocovať a riadiť predajné aktivity.
5. Zvýšenie motivácie obchodných zástupcov aj pomocou aktuálneho stavu plnenia plánov a predikcie provízií.
6. Zníženie nákladov spojených s distribúciou reportov a ich vyhodnocovaním (konsolidácia dát a príprava zostáv, firemné meetingy a cestovanie, synchronizačné aktivity a podobne).



Naše ocenenia

16x

Microsoft
Industry Awards

🏆 Winner

🇸🇰 Slovak Republic

3x

Microsoft
Industry Awards

🏆 Finalist

🇸🇰 Slovak Republic

4x

Deloitte.

Technology Fast 500™

Microsoft Partner

2014 Partner of the Year **Winner**
Slovakia

**Microsoft
Partner**



Gold Customer Relationship Management
Gold Collaboration and Content
Gold Application Development
Silver Cloud Platform
Silver Data Analytics

Millennium, spol. s r. o.

Plynárenská 7/C
821 09 Bratislava

www.millennium.sk

+421 2 59 100 300
mail@millennium.sk