



XCEL Ogrodzenia

Usprawnienie procesu obsługi handlowej

Oprogramowanie

Wdrożenie

Klient

enova365
dla biznesu

markom
SYSTEMY INFORMATYCZNE



O firmie

XCEL Sp. z o.o. Sp.k jest polskim przedstawicielem amerykańskiej firmy XCEL Inc. i zajmuje się dystrybucją i montażem ogrodzeń wykonanych z aluminium, stali czy elementów betonowych. Wycucie estetyki i elegancji sprawia, że projektowane produkty korespondują ze współczesną i tradycyjną architekturą. Wśród Klientów znajdują się instytucje państwowe (muzea, teatry, lotniska, galerie) jak i osoby prywatne (posiadłości, osiedla, obiekty przemysłowe). Produkty firmy XCEL można obecnie znaleźć pod wieloma prestiżowymi adresami.



Wyzwanie



Firma XCEL, wybierając system do zarządzania, szukała oprogramowania które usprawniłoby proces obsługi handlowej Klientów, począwszy od zapytania ofertowego aż do złożenia i realizacji zamówienia. Ważnym elementem przy wyborze systemu była również możliwość integracji systemu z serwisami Serwer SMS i FreshMail,

udostępniającymi dodatkowe narzędzia usprawniające relacje z Klientami jak również możliwość pracy na systemie w siedzibie firmy jak i poza nią.

„Wybierając system enova365 kierowaliśmy się przede wszystkim dużymi możliwościami w zakresie konfiguracji modułu CRM i dopasowaniem go do potrzeb naszej firmy. Dodatkowym atutem była możliwość rozbudowy systemu o niestandardowe rozwiązania takie jak wysyłka wiadomości SMS bezpośrednio z systemu enova365 oraz integracja z serwisem mailingowym FreshMail. Wdrożenie tych rozwiązań pozwoliło na usprawnienie komunikacji z naszymi Klientami.”

Radosław Odrzywołek, Właściciel, XCEL Sp. z o.o.

Rozwiązania



Po analizie ofert i funkcjonalności konkurencyjnych systemów, wybrany został system enova365. Możliwości konfiguracji enova365 pozwoliły na dopasowanie funkcjonalności systemu do wymagań firmy XCEL.

Wdrożenie wersji Mutli enova365 pozwoliło na pracę na systemie zarówno poprzez aplikację działającą w systemie Windows jak i poprzez przeglądarkę internetową. Wdrożenia modułu enova365 Harmonogram Zadań pozwoliło ponadto na zdefiniowanie cyklicznych zadań pozwalających m.in.: na powiadamianie użytkowników o nowych aktywnościach w module enova365 CRM.

Firma MAR-KOM Systemy Informatyczne S.C., w trakcie wdrożenia przygotowała również dodatkowe moduły integrujące system enova365 z serwisem SerwerSMS w zakresie wysłania powiadomień SMS do Klientów z systemu enova365 oraz z serwisem FreshMail, dając tym samym możliwość zarządzania kampaniami mailingowymi i listami odbiorców wprost z systemu enova365.

Przygotowany został również moduł GoogleMaps4enova, dając użytkownikom możliwość prezentacji danych Klientów na mapach Google, dzięki czemu możliwe jest optymalne zaplanowanie trasy wizyt dla handlowców.

W firmie wdrożono:

Moduły enova365:

- enova365 CRM Multi
- enova365 Harmonogram Zadań

Dodatkowe moduły:

- Markom FreshMail4enova
- Markom SerwerSMS4enova
- Markom GoogleMaps

Korzyści

Rozwiązania dodatkowe

Dzięki integracji z SerwerSMS i FreshMail możliwa jest obsługa tych narzędzi bezpośrednio z systemu enova365 co przekłada się na oszczędność czasu,

Szeroki zakres konfiguracji, skalowalność

Dzięki rozbudowanej konfiguracji, funkcjonalność enova365 została dopasowana do potrzeb firmy,

Dostępność

Możliwość pracy przez aplikację Windows jak i poprzez przeglądarkę internetową,

Automatyzacja procesów

Wykorzystanie modułu enova365 Harmonogram Zadań pozwoliło na automatyzację powtarzalnych zadań wykonywanych w systemie,

Zestawienia i raportowanie

Szeroki zbiór raportów pozwala na przygotowywanie zestawień wpływających na podejmowanie decyzji dotyczących przyszłych działań

MAR-KOM Systemy Informatyczne
Ul. Katowicka 96A, Bielsko Biała
Tel. 33 486 67 93
www.mar-kom.pl

XCEL Sp. z o.o. Sp. k.
Ul. Czereśniowa 58, Chybie Zaborze
Tel. 33 488 05 64
www.xcel.pl