

Případová studie implementace CRM Leonardo ve společnosti Chemosvit Folie a.s.



Stručný popis zákazníka

Chemosvit Folie a.s. je dceřinou společností firmy Chemosvit a.s. Ve společnosti Chemosvit Folie pracuje okolo 1000 zaměstnanců, kteří zabezpečují činnosti související s výrobou a prodejem obalových materiálů, a to především pro potravinářské účely.

Cílem společnosti Chemosvit Folie a.s. je být vyhledávaným, stabilním, spolehlivým a dlouhodobým obchodním partnerem, který je schopen přinášet svým zákazníkům nové řešení a perspektivy ještě předtím, než je sami vysloví.

Popis výchozího stavu

Před 10 lety se vedení společnosti rozhodlo, že konsoliduje veškerá data o zákaznících, odvětvích, segmentech spotřeby a jiné údaje z trhu do jedné centrální databáze tzn. do CRM Leonardo. Spolu s těmito externími daty pro provádění analýz bylo zapotřebí spojit interní data o prováděných obchodních případech u zákazníků a to byl nosný prvek pro následnou implementaci CRM Leonardo.

Cíl řešení

Sjednocení veškerých dat o zákaznících, odvětvích, segmentech spotřeby a jiných údajů z trhu do jedné centrální databáze.

Hlavní přínosy

- Podpora sběru dat z trhu
- Získání nástroje pro operativu obchodníků
 - Karty zákazníků
 - Sledování a vyhodnocování kontaktů se zákazníky
- Nástroj pro analýzu obchodních případů
 - Přednastavené reporty
 - Olap kostky

