



CAS genesisWorld

Settore

Commercio / Noleggio di Macchinari da costruzione

Obiettivi e richieste

- Lungo processo decisionale e grandi valori d'acquisto richiedono intelligenti follow up con funzioni di promemoria e standardizzazione.
- Sincronizzazione dei dati del personale dell'azienda e delle 5 aziende partner collegate
- Calcolo esatto delle date di appalto ricorrenti
- Supporto trasversale a tutti i business aziendali, dalla preparazione dell'offerta alla gestione dell'ordine
- Veloce reazione alle richieste del cliente attraverso la gestione centralizzata dei dati e un processo semplificato di preparazione delle offerte

Benefici

- Tutte le informazioni di progetto gestite in un unico database e immediatamente disponibili
- Il semplice collegamento d'indirizzi e documenti fornisce una panoramica di tutte le attività correnti
- I follow-up forniscono informazioni utili alla redazione delle offerte
- La sincronizzazione delle informazioni del personale in staff offre l'accesso immediato alla scheda contatto del cliente durante la discussione dell'offerta
- Semplice e veloce preparazione dei documenti di offerta
- Miglioramenti notevoli del sistema di gestione informazioni e del cliente.



CAS CRM

A SmartCompany of CAS Software AG

CAS Software AG
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12
76131 Karlsruhe, Germania

Phone: +49 0721 9638-188
Tel.: +49 0721 9638-299
E-Mail: CASgenesisWorld@cas.de
Web: www.cas-crm.it

Caso di successo

ATLAS NORDHESSEN

Il tempismo è tutto

Da quasi trenta anni, il Gruppo ATLAS NORDHESSEN e le sue affiliate Baucharter e b+b Fahrzeugtechnik stanno vendendo macchinari da costruzione come pale gommate, gru e escavatori cingolati. Qual è l'approccio al cliente per questa società d'ingegneria civile e di costruzione edile, con sedi a Borken (Hessen), Korbach, Teuchern e Kirchhain, e come sottoscrive un'offerta appropriata per una nuova macchina industriale o di costruzione? Il CRM CAS genesisWorld rende possibile tutto questo.

Quando Wulf Bopp si riunisce con il suo staff vendita per il meeting settimanale il lunedì mattina presso la sede aziendale, l'Amministratore Delegato di Atlas Nordhessen ha già ottenuto tutte le informazioni necessarie. Quali opportunità sono state discusse la scorsa settimana? Quali clienti riceveranno un'offerta per una nuova macchina nei prossimi giorni? Quando il cliente ha acquistato un prodotto e magari richiede un altro articolo o un nuovo modello? Grazie al CRM, Wulf Bopp e il suo staff visualizzano tutte le attività in corso e su queste basi pianificano i passi successivi.

Il sistema non dimentica mai

Le soluzioni CRM hanno due vantaggi fondamentali: da un lato, esse non dimenticano nulla e, dall'altro, collegano tutte le informazioni necessarie su un singolo record. Entrambe queste caratteristiche sono indispensabili in un settore industriale in cui le decisioni d'acquisto sono valutate in anni. Passano quasi dieci a volte tra il momento in cui un bulldozer è stato acquistato e la data in cui uno nuovo dovrebbe essere acquistato.

"Questo è fondamentale", riferisce Wulf Bopp. "E' qui che CAS genesisWorld ci sostiene: dalle informazioni di follow-up sul cliente il CRM ci suggerisce automaticamente le macchine da costruzione che andranno cambiate tra poco."

Decisione presa in 2 ore – implementata un mese dopo

Prima di iniziare a utilizzare il sistema di CRM, i dipendenti hanno lavorato con un programma EDP che non era adatto alle loro esigenze quotidiane. Wulf Bopp dovette agire: "Sapevamo molto chiaramente quello che volevamo e sapevamo quali errori avvengono con l'utilizzo di un programma inadeguato." L'Amministratore Delegato ha incontrato Concept GmbH Network, il partner tedesco CAS di Lich, e ha ricevuto una presentazione di CAS genesisWorld CRM. entro due ore, tutte le domande erano state chiarite e la decisione è stata presa. Quattro settimane più tardi, il sistema è stato completamente implementato sui computer aziendali.

Per creare le anagrafiche degli indirizzi nel programma software CRM sono state importate le informazioni di tutte le macchine vendute dal 1978 e un totale di più di 15.000 contatti di clienti. Alcune operazioni sono state fatte nell'ambiente di sistema per collegare CAS genesisWorld ai programmi di calcolo e offerta esistenti. Bopp sembra molto felice per la programmazione veloce dell'implementazione del CRM. I criteri decisivi durante la selezione del prodotto sono stati soddisfatti: "Il programma funziona in modo rapido e senza intoppi, gli indirizzi ed i documenti possono essere collegati facilmente tra loro; vi è perfetta sincronizzazione dei dati con lo staff, le nostre 5 aziende partner, e possiamo avere accesso alle funzionalità da casa" aggiunge Bopp

"Il programma funziona in modo rapido e senza intoppi, gli indirizzi e i documenti possono essere collegati facilmente tra loro; vi è sincronizzazione dei dati con lo staff, con le nostre cinque aziende partner ed anche con il personale viaggiante. Funziona perfettamente".

Wulf Bopp, Amministratore
Delegato di ATLAS
NORDHESSEN



Dati di progetto

- Implementazione in sole quattro settimane
- Circa 15.000 contatti di clienti ed importanti informazioni su tutte le macchine vendute a partire dal 1978
- Miglioramenti all'ambiente di sistema
- Collegamento di CAS genesisWorld agli attuali programmi di calcolo e offerta
- Utilizzato in tutti i settori dell'azienda

Cliente

ATLAS NORDHESSEN, Borken, Germania

www.atlas-nordhessen.de

- Dal 1978 vende con successo macchinari per l'edilizia di tutti i tipi
- 70 dipendenti
- Due filiali nel Nord e Centro Hessen
- Servizio clienti dal settore di costruzione e d'ingegneria civile

• Partner di progetto

Network Concept GmbH, Lich, Germany

www.networkconcept.de

CAS genesisWorld

- Gestione professionale del cliente
- Supporto dei processi interni, incremento dell'efficienza
- Adatto alle esigenze delle PMI
- Ottimo rapporto prezzo / performance
- Flessibile, integrabile, estendibile
- Prodotto pluripremiato
- Più di 200 specialisti CRM per il supporto online
- Più di 7500 aziende clienti

Interessato?

Saremo più che felici di consigliarti come sfruttare il CRM nella tua azienda.

Puoi contattare il tuo consulente al numero +49-721-9638-188 o via mail all'indirizzo CASgenesisWorld@cas.de

Non vediamo l'ora di sentirti!

Uno strumento per un ottimo controllo delle vendite

Dalla preparazione dell'offerta fino alla gestione degli ordini, tutti i processi aziendali sono riprodotti in CAS genesisWorld. Se Bopp e il suo staff sottoscrivono una specifica offerta al cliente X nel corso della riunione di vendita, essi generano un documento di offerta nel sistema. Il nome e l'indirizzo del cliente sono già inclusi, i dipendenti devono solo immettere l'offerta adeguata. Poi il documento è automaticamente collegato alla scheda del cliente, proprio come l'offerta. Con la scheda contatto del cliente nella sua valigetta il venditore va dal cliente per discutere l'offerta: questa contiene tutte le informazioni necessarie per un incontro di vendita di successo e può essere modificata immediatamente. L'accesso mobile rende possibile in qualsiasi momento una reazione veloce alle richieste del cliente durante una riunione e permette di prendere appunti nel fascicolo del cliente. Per esempio, il personale può tracciare i cambiamenti nel disegno dell'offerta e quindi regolarla alle esigenze del cliente: "Tutto è possibile nel luogo d'incontro e può essere salvato nel dossier del cliente per la corrispondenza successiva relativa all'ordine", riferisce con entusiasmo Bopp, grazie alla sua esperienza pratica.



I fattori decisivi - Facilità di utilizzo e adattabilità all'uso quotidiano

Nello stesso momento, tutte le divisioni della società lavorano con CAS genesisWorld - non solo nella funzione Vendita, ma anche in quelle dei Servizi e Parti di Ricambio, e in Contabilità. Ventidue dei settanta dipendenti lavorano con la nuova soluzione, alcuni di loro fuori dall'ufficio, altri in sede. I dipendenti hanno facilità nell'utilizzare il software. Dal punto di vista di Bopp, la facilità d'uso di CAS genesisWorld e l'idoneità all'uso quotidiano hanno un'importanza decisiva: "L'impostazione degli appuntamenti, i nuovi indirizzi, le opportunità di vendita, le procedure o attività è facile come l'eliminazione di un duplicato dalle informazioni degli indirizzi", afferma consapevolmente l'Amministratore Delegato.

Notevoli miglioramenti

CAS genesisWorld ha dato un notevole contributo nel migliorare il sistema di gestione delle informazioni e del cliente. Dal punto di vista di Wulf Bopp, l'introduzione del sistema CRM ha già portato benefici: nessun compito o opportunità di vendita dimenticata. Ogni lunedì mattina dopo la riunione di vendita costata che il suo staff è più vicino ai bisogni del cliente migliorando i tempi di reattività..