



Caso di successo

Cristalli Chiari

CAS **genesisWorld**

Settore

Telecomunicazione e Multimedia

Obiettivi e richieste

- Tutte le informazioni e la corrispondenza con un colpo d'occhio
- Piattaforma d'informazioni per la gestione dei progetti
- Moderno sistema di comunicazione
- Automazione tra i processi interfunzionali
- Supporto al dialogo giornaliero con il cliente

Utilizzo e benefici

- Intera storia aziendale salvata nel sistema CRM
- Grande risparmio di tempo
- Extranet per coordinare i molteplici fornitori esterni di servizio
- Processi aziendali trasparenti e automatizzati
- Vantaggio competitivo attraverso stretti legami con i clienti
- Elevato livello di accettazione da parte del personale utente

La visualizzazione 3D e le soluzioni di realtà virtuale di Absolut Technologies aprono le porte a una nuova dimensione, anche quando vengono paragonate all'alta definizione degli schermi piatti che si trovano nei grandi negozi di elettronica: con le immagini "Crystal Clear" questa azienda brasiliana sta rivoluzionando lo sviluppo design di aziende come Fiat e VW. Tutto ciò non richiede solo tecnologie aggiornate, ma anche buoni strumenti di coordinazione.

Quando Hans-Jörg Ulmer emigrò in Brasile più di 10 anni fa per costruire la sua azienda, aveva già il suo CRM in valigia. Ha salvato la sua intera storia aziendale dal primo cliente ai progetti correnti: tutti gli indirizzi e i dati dei contatti, tutta la corrispondenza ingegnosamente collegata insieme in un'unica soluzione. "Per me e il mio staff, CAS genesisWorld è il nostro back office aziendale. Ci aiuta a risparmiare molta carta," dice il direttore amministrativo, che è nato nell'Ellwangen e ha studiato ingegneria industriale nel Kaiserslautern, dove per la prima volta ha sentito parlare di CAS genesisWorld. In quel momento Ulmer imparò che "Un'azienda sarà buona quanto ben fatto è il sul CRM".

Strumento per centri design

Oggi, tra i suoi clienti figurano gruppi automobilistici come Volkswagen e Fiat, che richiedono grandi schermi piatti per i loro centri design nell'America Latina per visualizzare i disegni delle macchine a dimensioni originali. I risultati hanno impressionato la cancelliere Angela Merkel in una recente visita. Altri clienti nell'America Latina stanno equipaggiando le loro aule per conferenze e gli showroom con hardware e software dei fornitori Sudamericani di soluzioni 3D e tecnologie di realtà virtuali. Il business si sta espandendo: più di cinquanta progetti sono in fase di completamento nel solo Brasile.



Gli spettatori possono vedere le immagini 3D di crystal clear su grandi schermi piatti.



CAS CRM
A SmartCompany of CAS Software AG

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

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

"Un'azienda è efficace quanto il suo CRM. Anche quando i nostri clienti ci chiamano molti anni dopo, sono sempre meravigliati della conoscenza che abbiamo di loro"

Hans-Jörg Ulmer, fondatore e direttore amministrativo di Absolut Technologies



Dati di progetto

- CAS genesisWorld è stato lanciato nel mese di febbraio 1999
- Implementato in tre società controllate
- Sistema CRM CAS genesisWorld, e intra- e extranet del modulo TeamWorks

Cliente

Absolute technologies, Bahia, Brasile
www.abs-tech.com

- Fornitore leader di visualizzazione 3D e soluzioni di realtà virtuali in America Latina
- I suoi clienti includono produttori di automobili come Fiat e VW
- Fondata nel 1998
- Tre filiali a Bahia, San Paolo e Rio de Janeiro

Partner di progetto

CAS Software AG, Karlsruhe, Partner
www.cas-crm.it

CAS genesisWorld

- Gestione professionale del cliente
- CRM e intranet/extranet con database condiviso
- Supporto dei processi interni, incremento dell'efficienza
- Distribuzione delle informazioni semplice e trasparente
- Ottimo rapporto prezzo / performance
- Flessibile, integrabile, estendibile
- Prodotto pluripremiato
- Più di 220 specialisti CRM per il supporto online
- Più di 7.500 business di successo con CAS

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!

Essenziale per progetti in corso

La gestione efficace dei progetti è essenziale in questa situazione. La chiave di successo per gestire progetti in corso è l'integrazione di CAS genesisWorld con il suo modulo teamWorks, che come extranet aiuta a coordinare i numerosi fornitori di servizi esterni richiesti per progetti di successo. "Questa piattaforma d'informazioni è essenziale per pianificare e implementare i nostri progetti. Ogni passo può essere sincronizzato" conferma Ulmer. "I nostri fornitori di servizio e partner controllano in Internet quando un particolare appuntamento è stato pianificato e quando devono presentarsi". Ulmer è convinto: "Tenendo in considerazione la distanza tra i soggetti, ciò non sarebbe possibile senza un moderno sistema di comunicazione".

Nessuna persuasione necessaria

Hans-Jörg Ulmer, il direttore amministrativo, non ha mai avuto difficoltà nel convincere il suo staff dei benefici dell'utilizzo del CRM CAS. Ciò che soprattutto ha compiaciuto i brasiliani è che i loro staff a Bahia, São Paulo e Rio de Janeiro hanno avuto ottimi risultati implementando miglioramenti organizzativi della struttura grazie a CAS genesisWorld. "La mia squadra non ha bisogno di essere convinta, vedono il software come un problem solver e un "acceleratore" ". Ulmer sorride: "Nessun dubbio legato all'accettazione da parte dell'utente e alla capacità di CAS genesisWorld".

Vantaggi di localizzazione grazie al CRM

"Anche quando i nostri clienti ci chiamano molti anni dopo, sono sempre meravigliati della conoscenza che abbiamo di loro", dice Ulmer circa gli effetti di CRM riguardanti le relazioni di lunga data. In America Latina, non sono molte le aziende con dimensioni simili ad Absolut Technologies che utilizzano sistemi CRM. Questo dà ad Absolut Technologies un reale vantaggio competitivo. E questo è esattamente ciò che Hans-Jörg Ulmer valorizza ancora dopo tutti questi anni. Egli non vede un'alternativa tattica migliore: trasparenza, vicinanza al cliente e attuazione di progetti in stretto coordinamento con i partner. E CAS genesisWorld favorisce tutti e tre i bisogni che possiedono nella sua qualità di sistema CRM, assicurando che il successo innovativo della società sia ben coordinato negli anni a venire, con anche progetti, indirizzi e attività.



La realizzazione di visualizzazioni 3D richiede un'eccellente gestione dei progetti.