



Cliente:



Eren Enerji Elektrik Uretim A.S.
www.erenholding.com.tr
Dipendenti: 3.500
Settore industriale: Energia

Profilo del cliente

Iniziando nel 1969 le sue attività commerciali nel settore tessile, Eren Holdings e le sue affiliate operano nei settori dell'energia, della carta, degli imballaggi, della vendita al dettaglio di cemento, del tessile e del turismo.

La società ha adottato una strategia di crescita basata sul capitale. La strategia di crescita ha permesso al gruppo di diventare uno delle principali holding industriali in Turchia.

Alla fine del 2010, il patrimonio totale del Gruppo Eren è stato di circa 3,3 miliardi di dollari e si prevede che raggiungeranno quattro miliardi di dollari nei prossimi due anni. L'holding Eren s'impegna a costruire continuamente su questo successo, senza sacrificare i suoi valori fondamentali: approccio alla qualità e spirito di squadra.

Prodotto in uso:

- ▶ CAS genesisWorld CRM

Partner:



ABS Bilgi Sistemleri
Bakırköy-İstanbul, Turchia
Tel.: +90 212 466 22 27
www.CRM-YAZILIMI.com

Soluzione CRM personalizzabile per esigenze individuali

"All'Eren Enerji, è di fondamentale importanza che i nostri preventivi siano adatti ai nostri clienti e questo deve essere gestito con un buon database. Utilizzando un software CRM abbiamo programmato di muoverci più velocemente e di prendere decisioni migliori. Abbiamo scelto il CRM CAS genesisWorld per via delle interfacce "user-friendly" e della sua flessibilità, che soddisfa le nostre esigenze individuali. Grazie al CRM CAS genesisWorld possiamo riverificare il nostro portafoglio clienti da un database chiaro. Di conseguenza, siamo riusciti a sfruttare nuove opportunità, come analizzare il nostro portafoglio e il mercato energetico. Le informazioni che otteniamo dai risultati delle analisi ci permettono di reagire rapidamente ai cambiamenti del mercato, e prendere decisioni con sicurezza"

Uğur Gürses, Manager IT



Richiesta

- ▶ Creare un database centralizzato
- ▶ Riverificare i dati su clienti, appuntamenti, opportunità e preventivi
- ▶ Report di vendite alla direzione
- ▶ Gestione delle opportunità
- ▶ Evitare la duplicazione degli indirizzi e delle offerte utilizzando un database centralizzato
- ▶ Creare un database di documenti all'interno del sistema
- ▶ Calcolo di indici di spesa energetica dei consumatori
- ▶ Mantenere i dettagli dei contratti dei clienti.

Soluzione

Grazie alle funzionalità e all'interfaccia user-friendly del CRM CAS genesisWorld, Eren Enerji può ora gestire sia i suoi clienti sia i documenti con maggiore efficienza da un database centralizzato. Inoltre, la flessibilità del sistema fornisce all'azienda la possibilità di personalizzare le proprie soluzioni, per esempio analizzando le abitudini di spesa dei propri clienti con l'aiuto del calcolo d'indici di spesa per il consumo energetico in un orizzonte temporale. La personalizzazione individuale, compiuta da ABS Bilger Sistemleri, permette di creare indici sui clienti per segmentazioni o statistiche di mercato.

Vantaggi

- ▶ Eren Enerji ha creato il proprio database di documenti centralizzato e ha fissato i diritti di accesso ai documenti
- ▶ I rappresentanti di vendita possono adesso controllare i clienti potenziali o già esistenti tramite il processo di vendita
- ▶ La gestione centralizzata degli indirizzi clienti porta ad una maggiore chiarezza
- ▶ Con l'aiuto delle capacità di report di CAS genesisWorld, i manager possono accedere ai report e alle informazioni di cui necessitano, dove e quando vogliono.
- ▶ Possono essere calcolati degli indici di spesa del consumo energetico dei clienti. Questi possono essere usati per una segmentazione del mercato e per statistiche, e per mantenere aggiornati i dettagli dei contratti dei clienti.



A SmartCompany of CAS Software AG
CAS Software AG
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12
76131 Karlsruhe, Germany
Tel.: +49 0721 9638-188
CASgenesisWorld@cas.de
www.cas-crm.it