



Přehled v dotačních projektech udržuje GRANTEX pomocí eWay-CRM

Česká skupina **GRANTEX** poskytuje firmám a institucím komplexní služby, od dotačního poradenství, přes účetní, mzdové a daňové poradenství, právní služby, až po auditorské služby a pojištění. Jejich projekty jsou organizačně velmi náročné a bylo složité v nich udržovat pořádek. Dokud nezačali používat eWay-CRM.

Iniciátorem přechodu na nový CRM systém byla divize dotací, ve které projekty běžně probíhají několik let. Pro úspěch u takto dlouhodobých zakázek je klíčové hlídání termínů a předávání informací. Bez vhodného nástroje je to v tak velkém týmu hodně komplikované.

V GRANTEXu se díky eWay-CRM podařilo projekty automatizovat tak, aby dotační specialisté nemuseli termíny hlídat ručně, každý věděl, v jakém je projekt stavu, co je potřeba vyřídit a podobně. Dnes, po více než 3 letech používání eWay-CRM, by se už nikdo ze zaměstnanců k používání Excelu nevrátil.

GRANTEX šetří klientům miliony korun

Na úplném začátku, v roce 2012, se v GRANTEXu specializovali pouze na pomoc se získáváním dotací. Od té doby její specialisté pomohli více než 1700 projektům získat dotace za více než 20 miliard korun. Dnes se GRANTEX může pochlubit tím, že svým klientům dokáže ušetřit více než 250 milionů ročně.

Po úspěších v dotačním poradenství nepřekvapuje, že se skupina GRANTEX rozrostla o další divize a začala poskytovat další služby. Jak už to ovšem bývá, za úspěchem se vždy skrývá spousta úsilí, a na další růst společnosti se vyplatí pořádně připravit. Například vhodným softwarovým nástrojem, který dokáže zjednodušit organizaci práce.



Problém se sdílením informací pomocí Excelu

Pro dotační projekty je typické, že jejich úspěšné uzavření trvá i několik let a bývají organizačně náročné. Při komunikaci s poskytovateli dotací musí dotační specialisté dodržovat stanovené termíny a udržovat pečlivou dokumentaci. Ať už v rámci výběrového řízení nebo i v období po vyplacení dotace, kdy je nutné prokazovat její správné využití.

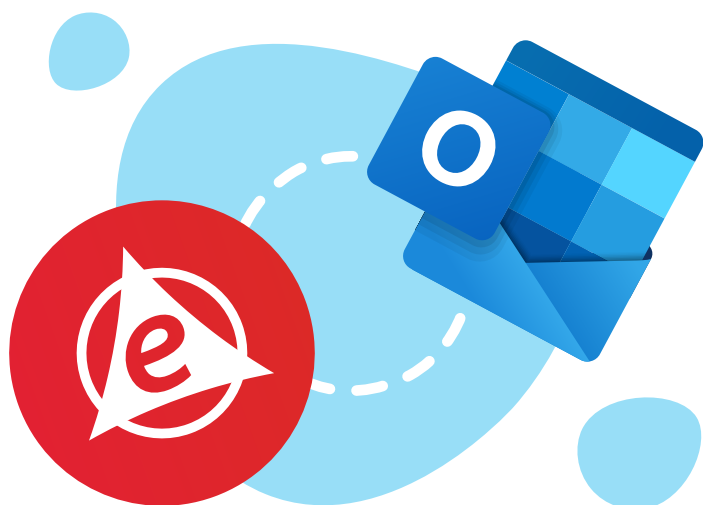
Předtím, než se v GRANTEXu začali zajímat o pořízení CRM systému, uchovávali informace o projektech v Microsoft Excelu. Jeho nespornou výhodou je jednoduchost ovládání. Naprostá většina nových zaměstnanců s ním už umí pracovat a snadno se tak zapojí do práce. To může být velká výhoda u rozpracovaných projektů, které už několik let probíhají.

I přes snahu o co nejefektivnější nastavení však v GRANTEXu velmi záhy začali pociťovat, že je Excel brzdí. Stále častěji se stávalo, že zaměstnanci nebyli schopni dobře sdílet informace, což se někdy negativně projevilo při komunikaci s klienty. Odtud nakonec vyšel podnět k hledání nového CRM, protože v týmu potřebovali mít informace dostupné na jednom místě, aby byli schopni k nim všichni v jeden okamžik přistupovat.

Propojení eWay-CRM s Microsoft 365 je pro GRANTEX důležité

Excel se sice v GRANTEXu neukázal jako dokonalý nástroj pro projektové řízení, ale jinak je společnost spokojeným uživatelem kancelářského balíku Microsoft 365. Jedním z klíčových

aspektů pro výběr eWay-CRM tedy bylo, že systém funguje jako přirozená součást Outlooku. Zaměstnanci tak pracují v prostředí, na které jsou zvyklí, a nemusí přepínat mezi různými aplikacemi.



“

Když se objevila možnost propojit Outlook se CRM systémem, tak eWay-CRM získala obrovskou výhodu oproti ostatním systémům, ze kterých jsme vybírali.

Ondřej Horčíčka,
partner společnosti
a vedoucí divize dotací GRANTEX

Ne vždy ale zaměstnanci pracují v kanceláři, a tak v GRANTEXu rozhodně ocenili webovou i mobilní aplikaci eWay-CRM, díky kterým se k firemní databázi připojí odkudkoliv – při práci z domova, na cestách nebo na schůzce u klienta.

V neposlední řadě bylo pro GRANTEX důležité, aby dodavatelem systému byla česká firma. Při implementaci CRM totiž měli v plánu několik úprav nad rámec běžného fungování systému. Se zahraničními poskytovateli softwaru ale měli špatnou zkušenost způsobenou nedostatečnou komunikací požadavků na kustomizaci aplikace.

eWay-CRM provází celým životním cyklem dotačního projektu

Největšími úpravami měl při implementaci eWay-CRM projít modul projekty. Původní záměr byl pracovat s 10 vlastními workflow nastavenými podle typu žádostí o dotaci. Po průběžném testování ale v GRANTEXu nakonec nastavili 4 univerzální typy workflow, které postupně prochází celým životním cyklem dotačního projektu – od jeho přípravy až po finální ověření dodržení účelu dotace. Zaměstnanci tak okamžitě vidí, v jakém je projekt stavu.



“

Projekty nám pomáhají hlídat termíny a řídit úkoly.

Ondřej Horčíčka,
partner společnosti
a vedoucí divize dotací GRANTEX

Zároveň projekty v eWay-CRM pomáhají GRANTEXu hlídat termíny, které se automaticky připomínají, řídit úkoly spojené s žádostí o dotaci, vyhodnocovat cenové nabídky, nebo odhadovat časové kapacity zaměstnanců. Díky tomu mají nyní k dispozici podklady pro kvalifikovaná rozhodnutí o tom, jestli mohou přijmout novou zakázku, zda mohou slíbit nějaký termín dodání, nebo jestli nepotřebují přijmout nové kolegy.



Díky datům z eWay-CRM jsme schopni daleko přesněji vyhodnocovat cenové nabídky a odhadovat kapacity našich zaměstnanců.



CRM pomůže zvládnout růst firmypo organizační stránce

Microsoft Excel GRANTEX omezoval ve sdílení informací a nenabízel možnosti automatizace, jako je například připomínání důležitých termínů, při zpracování dotačních projektů. Byla to teprve eWay-CRM, která umožnila růst společnosti organizačně zvládnout. A nabízí velký potenciál pro rozvoj i do budoucna.

Dle slov partnera společnosti a vedoucího divize dotací, Ondřeje Horčíčky, je nejaktuálnějším vylepšením propojení webových stránek grantex.cz s eWay-CRM. Poptávky z webového formuláře se díky tomu automaticky převádí na obchodní příležitosti v eWay-CRM a zároveň tato integrace umožňuje efektivněji sledovat a vyhodnocovat marketingová data v Google Analytics.

Chystaných vylepšení je ale mnohem víc. Cílem pana Horčíčky a společnosti GRANTEX je maximální možná automatizace firemních procesů. K tomu ještě kus cesty vede. Už nyní je ale jisté, že eWay-CRM pomohla zvládnout růst společnosti GRANTEX po organizační stránce.