



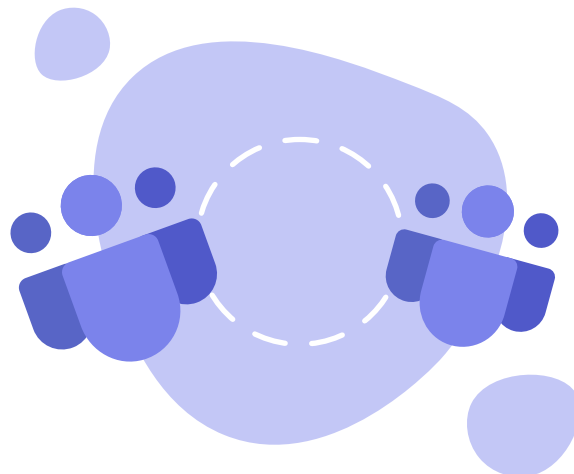
eWay-CRM propojuje pobočky POYNTING GROUP po celém světě

Když společnost expanduje na mezinárodní trhy a zakládá pobočky v zahraničí, je potřeba nastavit efektivní způsob spolupráce mezi týmy pracujícími tisíce kilometrů od sebe. Pokud čelíte stejné výzvě, inspirujte se u **POYNTING GROUP**, předního světového inovátora v oblasti anténních produktů.

Společnost POYNTING navrhuje, vyrábí a inovuje integrovaná anténní řešení především pro bezdrátové vysokorychlostní datové přenosy v oblasti telekomunikací, vysílání i na spotřebitelském trhu. Společnost má sídlo v Jihoafrické republice, ale také pobočky v Evropě a USA a výrobní závody v Jihoafrické republice a Číně. V současné době tvoří tým společnosti POYNTING téměř 100 lidí po celém světě.

“

**CRM jsme potřebovali,
abychom mohli sdílet informace
mezi členy našeho týmu.**



Pro zajištění hladkého růstu společnosti bylo nutné nastavit efektivní řízení prodeje, marketingu a projektů a zjednodušit komunikaci mezi týmy po celém světě. V roce 2017 proto společnost začala hledat nový CRM software.

Všestranný nástroj pro Microsoft Outlook

Výběr nového CRM byl pro společnost POYNTING výzvou, protože chtěla najít komplexní systém, který by pokrýval obchod, marketing a řízení projektů, ale zároveň bylo nezbytné, aby byl uživatelsky přívětivý.

Vzhledem k tomu, že hlavním firemním systémem pro komunikaci a řízení práce je Microsoft Outlook, chtěla s ním společnost kompletně integrovat nový CRM systém, aby se zaměstnanci nemuseli seznamovat se zcela novým rozhraním CRM systému a nemuseli přepínat mezi dvěma různými aplikacemi a přepisovat data mezi nimi.

Zástupci společnosti tedy na základě vybraných kritérií provedli rozsáhlý průzkum, při kterém se řídili především recenzemi uživatelů. Nakonec si vybrali eWay-CRM, protože se jedná o komplexní CRM, které je navíc plně integrované s Outlookem.

Jak POYNTING využívá eWay-CRM?

Po instalaci systému tým POYNTING diskutoval o tom, jak eWay-CRM nastavit a přizpůsobit potřebám společnosti. K tomu jim stačily pouze standardní úpravy, které zvládnul administrátor systému bez nutnosti dalšího programování a obracení se na zákaznickou podporu.

Podívejte se, jak eWay-CRM pomáhá POYNTINGU v téměř výchozím nastavení:

Marketing

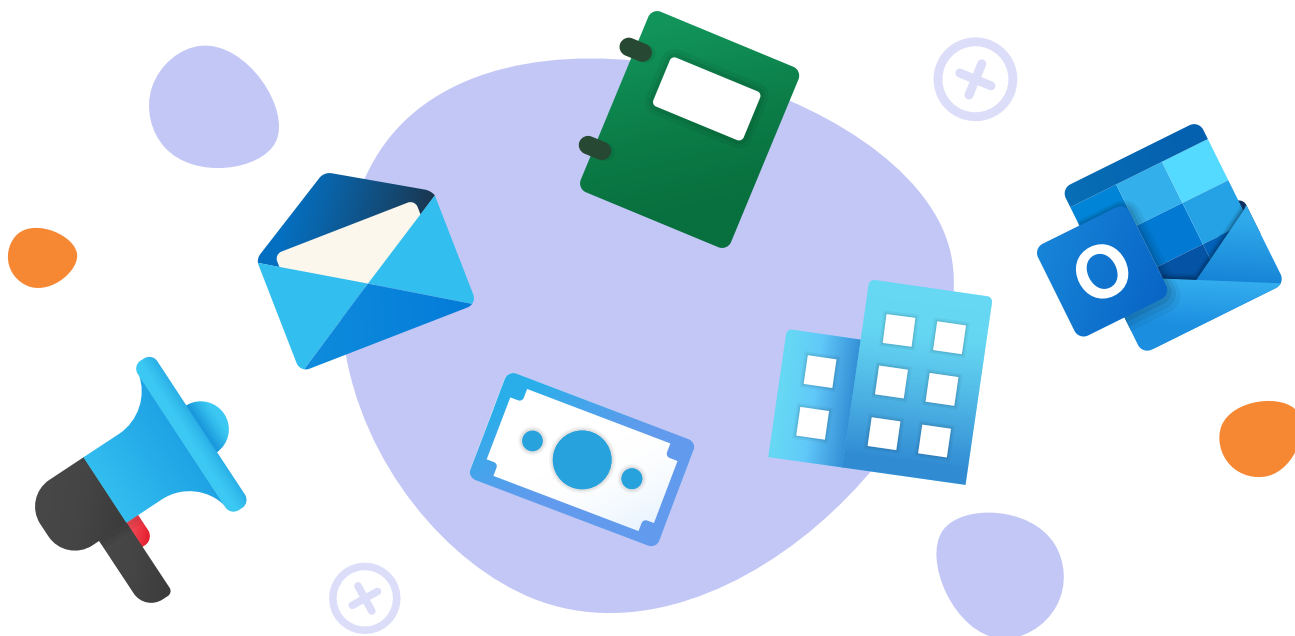
S oslovováním potenciálních zákazníků společnosti POYNTING pomáhá marketingový modul. Ten jim umožňuje zasílat e-mailové newslettery a generovat tak nové obchodní příležitosti. Kontakty mají přímo ve svém CRM v Outlooku, takže není potřeba je odkudkoli exportovat a importovat.

Po dokončení kampaně mohou sledovat KPI, reakce zákazníků a navazovat na ně dalšími kampaněmi. Nebo mohou reakce proměnit v obchodní příležitosti, o kterou se následně postarají obchodní zástupci společnosti.

Obchod

Všichni zaměstnanci mají v Outlooku díky eWay-CRM sdílenou databázi kontaktů a firem. Právě sdílení komunikace, dokumentů, úkolů a všeho ostatního, co s obchodními příležitostmi souvisí, usnadňuje řízení prodeje.

Vzhledem k tomu, že obchodování společnosti POYNTING se odehrává na mezinárodní úrovni, nepřekvapí, že většina komunikace probíhá prostřednictvím e-mailu. A právě zde eWay-CRM pomáhá tím, že mění Outlook v nástroj pro týmovou práci. To znamená, že není nutné žádat kolegy o přeposílání dokumentů nebo staré komunikace s klienty.



Projekty

Obchodní týmy v pobočkách v Evropě, Spojených státech i Jižní Africe používají systém každý den pro sledování speciálních nabídek a komunikace, pro řízení vztahů a pro agregaci všech informací, pokud jde o větší projekty. A tyto velké projekty jsou často složité a vyžadují velmi náročnou organizaci lidí, produktů a procesů.

eWay-CRM pomáhá zaměstnancům tím, že centralizuje a automatizuje sběr důležitých informací už během prodejního procesu. Všichni, kdo na projektu pracují, mají veškeré informace od prodejního a marketingového týmu vždy k dispozici.

Modul Projekty v eWay-CRM tak společnosti pomáhá optimalizovat proces řízení projektů, organizace úkolů a koordinace velkých projektů. Tím se snižuje poměr administrativní práce a zaměstnanci mohou věnovat více času uzavírání obchodů.

Expanze a růst na mezinárodních trzích

Některým firmám, které úspěšně vybudovaly fyzické zázemí a získávají stále více klientů, se nepodaří zopakovat stejný úspěch na mezinárodním poli. Existuje několik překážek, které vstupu na zahraniční trhy brání. Často je problémem neřízený růst a špatné řízení obchodu. POYNTING GROUP se však uspokojit potřeby různých trhů povedlo.

Za trvalým růstem společnosti stojí špičkoví specialisté. Role CRM systému v cestě na vrchol je uvolnit ruce klíčovým zaměstnancům. CRM dokáže zlepšit organizaci prodejního týmu, spravovat informace a zvýšit produktivitu. Lidé tak mají víc času věnovat se strategickým věcem.

Výběr CRM ale bývá někdy náročný. Každý obor a někdy i každá firma má svá vlastní specifika, a klíčoví uživatelé systému mohou mít při výběru správného CRM různé preference. Obzvlášť, když máte pobočky na různých kontinentech.

“

V eWay-CRM jsme našli kompletní CRM platformu, která obsahuje všechny nástroje, díky kterým se můžeme rychle vyvíjet v zavedenou nadnárodní společnost.



Pro POYNTING byl ale díky eWay-CRM celý tento proces jednodušší. Systém obsahuje všechny potřebné funkce pro efektivnější komunikaci, pro řízení projektů, obchodu i marketingu, a navíc přímo v Outlooku. Zaměstnancům se eWay-CRM díky tomu snadno používá a poskytuje jim maximální podporu pro dosažení organizovaného růst a úspěchu společnosti.