



King Sturge Aplikace pro řízení vztahů se zákazníky (CRM)

„Schopnost rychle reagovat na požadavky zákazníků je zcela klíčová. S řešením od Aquasoftu neztrácí King Sturge čas hledáním informací o zákaznících a má tak možnost se více věnovat samotnému obchodování a péči o své klienty.“

Situaace	Cíle projektu	Přínosy
<p>Obchodní oddělení českého zastoupení společnosti King Sturge používalo pro podporu své práce několik standardních aplikací, především MS Outlook a další aplikace MS Office. Slabinou používání těchto aplikací byla především velká pracnost přípravy nabídek pro zákazníky, která se postupně stávala hlavní překážkou ve zvyšování produktivity prodeje.</p>	<p>Hlavním cílem nového informačního systému byla podpora činnosti pracovníků obchodního oddělení především s důrazem na výrazné zrychlení a zkvalitnění přípravy nabídek. Řešení muselo vyhovět následujícím požadavkům:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Přehled o budovách, které jsou v aktuální nabídce společnosti (vybavenost jednotlivých pater, možnost výběru vhodné budovy dle zadaných kritérií, automatický výpočet výměru budovy). • Evidence údajů u jednotlivých zákazníků (přehled společností, kontaktů, projektů, dokumentů). • Plánování a vykazování aktivit členů obchodního týmu (schůzky, telefonáty, e-maily, zápisy z jednání, úkoly). 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokonalý přehled o obchodních aktivitách se zákazníky. • Zlepšení kvality nabídek a snížení jejich chybovosti. • Podstatné snížení času potřebného pro vygenerování nabídek (standardní nabídku lze vytvořit na jedno kliknutí, během několika minut lze nabídku upravit dle specifických požadavků klienta). • Zvýšení efektivity obchodního týmu díky centralizaci a sdílení všech obchodních informací. • Snížení neproduktivního času obchodníků (díky známému uživatelskému prostředí a snadnému ovládání aplikace CRM, získává obchodník více času na vlastní obchodní činnosti).



„Na řešení jsme ocenili, že pracuje v pro nás známém prostředí MS Outlook, takže nevyžadovalo nákup žádné další technologické platformy a doba potřebná na zaškolení uživatelů byla minimální. Vysoce hodnotím i schopnost společnosti Aquasoft přizpůsobit aplikaci přesně našim specifickým požadavkům.“

Petr Černovský, King Sturge Prague



Řešení

- Řešení je založeno na softwaru MX-Contact - přídatném modulu k MSOutlook, který z něj vytváří plnohodnotnou aplikaci pro řízení vztahů se zákazníky (CRM).
- Standardní funkcionalita MX-Contact (přehledy o plánovaných a uskutečněných obchodních aktivitách) byla rozšířena o složku Buildings, která obsahuje všechny požadované údaje o nabízených nemovitostech včetně výpočtu volné a obsazené plochy.
- Přesně dle požadavků zákazníka dále Aquasoft doplnil do MX-Contact generátor nabídek. S tímto řešením nyní uživatel „na jeden klik“ vytvoří přehledovou i detailní nabídku, automaticky vygenerovanou do požadovaného formátu MS PowerPoint z dat uložených v MX-Contact, včetně vložených fotografií nabízených nemovitostí a mapky, kde se nemovitost nachází.

Produkty a technologie

- MX-Contact (přídatný modul do MS Outlook)
- MS Office



Specifikace zákazníka

- Profil:** King Sturge je mezinárodní poradenská realitní společnost specializovaná na komplexní služby v oblasti komerčních nemovitostí. Zajišťuje poradenskou a zprostředkovatelskou činnost, správu, oceňování a investice do nemovitostí a řízení projektů.
- Odvětví** Real Estate
- Země** Česká republika

Aquasoft patří mezi přední firmy v České republice zaměřené na dodávky informačních systémů. Na trhu působí od roku 1996. Aquasoft disponuje týmem více než 100 kvalifikovaných profesionálů. Za dobu své existence úspěšně realizoval celou řadu vývojových a integračních projektů zahrnujících geograficky, procesně i věcně velmi rozsáhlé systémy.

AQUASOFT spol. s r.o.
Rubeška 215/1, 190 00 Praha 9
Tel. +420 281 093 400
e-mail: obchod@aquasoft.eu
<http://www.aquasoft.eu>

 **Aquasoft**