

SuperOffice CASE STORY: Dansk Plade Team

”Rigtig gode værktøjer til budgetlægning”

”I dag er SuperOffice grundkernen i vores salgsstyring. Alle har adgang til alle data, og det gør det bl.a. lettere at overtage andres kunder. Værdien viste sig ved en større omrokering af vores salgsdistrikter”

Teknisk chef Michael Laursen, Dansk Plade Team.

Udfordringen

Dansk Plade Team, der beskæftiger sig med salg og service af maskiner til pladebearbejdende industrier, har oplevet en stor vækst gennem bl.a. opkøb af et større antal virksomheder. Det har været en løbende udfordring at få forskellige data- og arkiveringssystemer til at spille sammen, så vigtige kunde- og salgsrelevante informationer ikke gik tabt.

Løsningen

Opkøbet af en større virksomhed i 2005 satte skub i tingene. Nu skulle det være slut med papirarkivering og ringbind. I stedet satsede Dansk Plade Team helhjertet på at gøre SuperOffice til omdrejningspunkt for sælgerkorpsen, så alle informationer om kontaktdata, salg, projekter, opfølgende aktiviteter osv. samles et sted på en enkel og overskuelig måde. Projektet er realiseret i tæt samarbejde med Concare it, der som SuperOffice Platinum Partner har været en vigtig sparringspartner. Concare it stod også for uddannelsen af medarbejderne.

- I dag er SuperOffice grundkernen i vores salgsstyring. Alle har adgang til alle data, og det gør det bl.a. lettere at overtage andres kunder. Værdien viste sig ved en større omrokering af vores salgsdistrikter, siger teknisk chef Michael Laursen, Dansk Plade Team.

Resultater

Vi har valgt udelukkende at arbejde

med standardudgaven af SuperOffice. Værktøjerne matcher vores forretningsmæssige behov og vi synes at vi har fået en velfungerende løsning. Desuden er det en stor fordel at SuperOffice er så let at arbejde med, at vi selv kan tilføje nye features, siger Michael Laursen. Virksomheden har bl.a. selv oprettet en rating-funktion til kundekartoteket, der gør det let for sælgerne at arbejde målrettet med de forskellige kunde-segmenter.

- Værktøjet er helt nødvendigt for, at vi kan leve op til vores markedsføringsplaner, der nøje definerer aktivitetsniveau overfor forskellige kundegrupper. SuperOffice hjælper med at styre sælgerens indsats. Vores "A1"-kunder skal f.eks. besøges X antal gange om året, siger Michael Laursen.

Takket være Travel-funktionen i SuperOffice har alle i salgsorganisationen nu også adgang til de samme data og værktøjer, uanset om de arbejder i marken eller sidder på kontoret.

- Vi har fået de eksterne sælgere knyttet tættere på virksomheden, siger Michael Laursen.

Set fra ledelsens synsvinkel er overblikket over den samlede salgsindsats umiddelbart den største gevinst ved SuperOffice. Værktøjerne i "Pipeline" og "Projekter" udstyrer virksomheden med nogle styrings- og budgetredskaber, som ikke fandtes tidligere.

Vigtige gevinster

- Klart overblik - alle data ligger et sted tilgængeligt for alle
- Større mobilitet - eksterne sælgere har adgang til data og værktøjer over alt
- Mere præcise budgetter - ubesværet adgang til nøgletal over salg, tilbud, projekter m.m.

Løsningen er implementeret af SuperOffice Partner Concare it as

- Vi kan følge sælgerens budgetter og deres besøgsaktiviteter på tæt hold. Det giver os mulighed for at reagere, hvis tingene halter. Aktuelle nøgletal fra salget hentes let frem og indarbejdes i vores overordnede budgetter. Samtidig har vi også mulighed for at se på antallet af tilbud, og hvad vi rent faktisk får hjem. Vi har i samarbejde med Concare it løbende udviklet SuperOffice. Dette sikrer os rigtig gode værktøjer til budgetlægningen og gør os bedre til at lave prognoser, siger Michael Laursen.