

" CRM-järjestelmää valitessamme vaadimme toimittajalta näyttöä ohjelman toimivuudesta käytännössä"

(Fastems Oy:n markkinointijohtaja Juhani Rantalainen)

Fastems Oy on maailmalaajuisesti toimiva tehdasautomaation toimittaja ja arvostettu paperi- ja muoviteollisuuden kumppani. Tuotevalikoimaan kuuluvat joustavat valmistusjärjestelmät (FMS:t), työstökoneet, robotit ja paperikoneiden laadunsäätöjärjestelmät. Tämän tamperelaisen yrityksen juuret ulottuvat aina vuoteen 1901. Tällä hetkellä sen palveluksessa on 270 henkilöä eri puolilla maailmaa.

8760-periaate kuvaa Fastemsin tavoitetilaa: parantaa asiakkaansa tuottavuutta automaation ja miehittämättömän valmistuksen avulla vuoden jokaisena 8760 tuntina!

"Arvostimme laajaa tukiverkostoa sekä toimittajan nopeaa palvelua ja tukea."

markkinajohtajaan, SuperOfficeen. "Arvostimme SuperOfficen laajaa tukiverkostoa eri puolilla maailmaa sekä suomalaista toimittajaa ja toimittajan nopeaa palvelua ja tukea."

"Nyt asiakkaisiin liittyvä tärkeä tieto on yhdessä paikassa kaikkien saatavilla."

käyttävät järjestelmää päivittäin. Sisäinen tiedonkulku on merkittävästi parantunut. Tiedämme asiakkaan tarpeen koko yrityksenä, ei vain yksittäisenä myyjänä. Myös johto pystyy analysoimaan tilanteen kehittymistä tarjouksesta tilaukseksi, joka voi Fastemsiilla kestää isoissa toimituksissa jopa yli vuoden". kertoo Juhani Rantalainen

"Käyttöönotto oli yllättävän nopea: huhtikuun lopussa nimet papereihin, elokuussa käyttäjäkoulutukset."

Varsinainen käyttö jokaisen henkilön osalta alkoi heti koulutuksen jälkeisenä päivänä", toteaa myyntijohtaja Juhani Rantalainen.

Fastems Oy:n tavoitteena oli löytää myyntimiehen matkaan kätevästi lähtevä Windows-pohjainen CRM-järjestelmä. Valintaprosessin jälkeen Fastems päätyi Pohjoismaiden

Entinen Excel-taulukoilla ja paperilapuilla paikattu CRM-järjestelmä tuotti Rantalaisen mukaan sirpaleista tietoa asiakkaista. "Tänään työskentelemme aivan uudessa tilanteessa: kaikki myyjät eri maissa

"Sopimuksen allekirjoituksen jälkeen käytiin tarkentavat määrittelyt, toteutettiin tarvittavat räätälöinnit ja tehtiin integroinnit olemassa olevaan ERP-järjestelmäämme. Elokuussa olimme valmiit kutsumaan käyttäjäryhmät koti- ja ulkomailta käyttöönottokoulutukseen.



Fastems

Monipuolinen CRM-ohjelmisto

SuperOffice CRM sisältää kaikki ne ominaisuudet, joita myynti, markkinointi ja asiakastuki tarvitsevat tehokkaaseen asiakkuuksien hallitsemiseen. Se on helppokäyttöinen ja sopii työvälineeksi jokaiselle yrityksen työntekijälle.

Nopeasti käyttöön

SuperOfficen käyttöönotto yrityksessä ei edellytä mittavaa suunnitteluprojektia ja riittävä osaaminen ohjelman käyttöön saavutetaan jo muutaman tunnin koulutuksella.

Helppokäyttöinen

Helposti omaksuttava käyttöliittymä madaltaa huomattavasti ohjelman käyttöönottokynnystä eikä se vaadi työntekijältä erityisiä ponnisteluja. Ohjelmisto saadaan nopeasti kaikkien käyttöön ja asiakasinformaatio alkaa virrata sille kuuluvaan paikkaan: SuperOfficen yhteiseen tietokantaan.

Liikkuvan ihmisen työkalu

Superoffice CRM palvelee käyttäjää missä ja milloin tahansa, sillä työskentely sujuu yhtä lailla myös salkukimikon, webin, PDA-laitteen tai WAP-puhelimen välityksellä.

Yli 20-vuotinen luotettavuus

SuperOffice on Pohjoismaiden selkeä markkinajohtaja CRM ohjelmistoiensa. Suomessa asiakastukea tarjoavat vuonna 1984 perustettu DB-Manager Oy (SuperOffice partner) sekä viisi jälleenmyyjää eri puolilla maata.



SuperOffice
www.superoffice.fi