

"Kahden myyntihenkilön yhtäaikainen lähtö sai meidät tajuamaan, että asiakkuuksiin liittyvät tiedot olisi pitänyt olla yhteisessä tietokannassa"

Vossi Työstökoneet Oy on vuonna 1992 perustettu Tampereella toimiva metallintyöstökoneiden maahantuontiin ja myyntiin erikoistunut perheyrittys. Reilussa kymmenessä vuodessa yritys on kasvanut merkittäväksi toimijaksi sekä Suomen että Viron työstökone markkinoilla. Myynnin lisäksi yhtiö korostaa liiketoiminnassaan palvelun, asiantuntemuksen ja kokonaisvastuun merkitystä.

"Juuri ennen juhannusta v. 2002 kaksi myyntihenkilöä lähti yrityksestämme lähes samanaikaisesti. Saimme kantapään kautta kokea kuinka haavoittuvainen yrityksemme olikaan ollut asiakastietojen osalta. Suuri määrä meille tärkeää asiakastietoa käveli ulos samaan aikaan yrityksestä lähteneiden henkilöiden kanssa. Silloin päätin, että jos vaan löytyy jostain ratkaisu, niin vastaava tilanne ei enää ikinä toistu", toimitusjohtaja Jarkko Vossi kertoo tapahtunutta.

"Nyt kaikki työntekijämme tietävät asiakkaista samat asiat. Toinen voi jatkaa siitä, mihin edellinen jäi."

Uusi asiakashallintajärjestelmä, SuperOffice, saatiin toimitettua yritykselle jo ennen kesälomia. Lomien päättyessä kaikki asiakastiedot olivat tallennettuina uuteen yhteiseen SuperOffice-tietokantaan. Siitä alkoi asiakastietokannan kartuttaminen ja arvon nousu.

"Tänään työskentelemme aivan uudessa tilanteessa - jokainen työntekijä tuntee asiakkaamme yhtä hyvin ja kykenee kohtaamaan heidät samalla tavalla. Töiden jakaminen ja projektien hallinta on parantunut. Toinen voi jatkaa siitä mihin edellinen jäi. Asiakkaan koko tapahtuma- ja asiakirjahistoria (tarjoukset, tapaamismuistiot, puhelimesta sovitut asiat, sähköpostit jne.) on kaikkien saatavilla, nopeasti yhden ja saman järjestelmän kautta. Tämä on auttanut meitä asiakkaan tarpeiden tunnistamisessa ja parantunut kykyämme tarjota asiakkaalle oikeita asioita oikeaan aikaan. Voimavarat on helppo kohdistaa yrityksemme kannalta oikeiden asiakkaiden hoitamiseen nyt, kun koko historiatieto on kattavasti käytettävissä."

"Käyttöönotto sujui mallikkaasti. Juhannuksen aatonaattona asennus, lomien jälkeen asiakastiedot järjestelmässä."

yrityksessä heti ensimmäisestä päivästä lähtien. SuperOfficen hyödyntäminen yrityksessämme on edelleen lisääntynyt ja nykyään se on jokaisen työntekijän päivittäinen työkalu", Jarkko Vossi jatkaa tyytyväisenä.



Toimitusjohtaja Jarkko Vossi, Vossi Oy

Toimitusjohtaja Vossi asteli DB-Manager Oy:n toimistolle juhannuksen alla Kauppalehdessä julkaistun ilmoituksen pohjalta.

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 salkkumikron, webin, PDA-laitteen tai WAP-puhelimen välityksellä.

Ylivoimainen luotettavuus

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

