

DAAS România – o afacere de succes susținută de sistemul CRM de la Senior Software

DAAS România își gestionează activitățile de marketing și vânzări cu ajutorul soluției SeniorCRM oferită de Senior Software. Principalul beneficiu obținut de companie este îmbunătățirea relației cu clienții printr-un mai bun management al fluxului de vânzări și al timpului vânzătorilor.

DAAS România furnizează servicii și echipamente profesionale hotelurilor, restaurantelor și magazinelor, atât din România, cât și din Ucraina sau Republica Moldova. Cifra de afaceri a companiei a ajuns în 2013 la valoarea de 25 de milioane de euro, iar pentru anul în curs managerii țintesc vânzări de 30 de milioane de euro.

Managerii DAAS România au decis să implementeze sistemul [SeniorCRM](#) în primul rând pentru a elimina riscul de apariție a erorilor de natură umană în procesarea datelor. Având la dispoziție un sistem intuitiv, ușor de utilizat, cu fluxuri de lucru predefinite, angajaților le este mai ușor să înregistreze și să gestioneze informațiile referitoare la clienți, prospecti sau parteneri, oportunități de vânzare, activități de marketing și altele. În plus, beneficiază și de rapoarte complete cu privire la acestea, care le permit să ia decizii într-un timp mult mai scurt.

În prezent, după aproximativ 2 ani de la implementarea soluției, **domnul Adrian Craioveanu, Directorul de Vânzări** al companiei, declară: *"Cu ajutorul sistemului SeniorCRM am obținut o evidență și un istoric complet pe fiecare client în parte și putem urmări mult bine tot ceea ce înseamnă răspunsuri din campaniile de marketing. În plus, datorită sistemului CRM vânzătorii alocă acum mai mult timp activității de vânzare propriu-zise și mai puțin pentru activitățile administrative sau întocmirea de rapoarte și documente, pentru că le extragem direct din sistem. Astfel, ne gestionăm mai eficient timpul și putem fi mai prezenți în relația cu clienții, iar ei apreciază acest lucru. "*

Sistemul CRM de la Senior Software este dedicat automatizării și optimizării activităților de vânzări, marketing și service. Acesta permite urmărirea tuturor interacțiunilor cu clienții, de la primul contact până la încheierea vânzării și ulterior în etapa de post-vânzare. În cadrul companiei DAAS România SeniorCRM este utilizat în special de către departamentele de vânzări și marketing.

Câteva dintre avantajele obținute de companie în urma implementării soluției CRM sunt:

- **Un mod facil de gestionare a datelor despre clienți și prospekți.** Vânzătorii nu mai sunt nevoiți să noteze informațiile despre clienți și prospekți în diverse agende sau fișiere, ci înregistrează toate datele direct în CRM, iar ulterior le pot accesa rapid ori de câte ori le sunt necesare.
- **Acces la istoricul complet al clienților și prospekților.** Toate întâlnirile, apelurile sau alte activități de vânzare sunt programate cu ajutorul sistemului CRM și pot fi asociate clienților sau prospekților. Astfel, fiecare vânzător are acces rapid la istoricul complet al acestora, la întâlnirile și activitățile pe care urmează să le aibă, dar și la alte documente sau materiale necesare procesului de vânzare, precum oferte, prezentări de produse etc.
- **Managementul eficient al oportunităților de vânzare.** Fiecare oportunitate este asociată unui cont de client și are anumite etape prin care trece și probabilități de câștigare. În acest mod, sunt mai ușor de urmărit și analizat, iar managerii de vânzări pot avea o imagine mai clară atât asupra veniturilor viitoare, dar și asupra motivelor pentru care o vânzare nu s-a realizat sau stadiul în care a fost pierdută.
- **Posibilitatea de gestionare integrată a campaniilor de marketing,** din faza de planificare până la analiza rezultatelor. O campanie de marketing poate avea un număr nelimitat de activități pregătitoare și activități de campanie, poate avea un buget și un venit estimat, îi pot fi atașate liste de marketing cu prospekții sau clienții cărora le este adresată, iar după lansare sunt înregistrate atât răspunsurile obținute, cât și veniturile generate de aceasta.
- **Acces la rapoarte complete** cu privire la activitatea vânzătorilor, statusul oportunităților, volumul vânzărilor, rezultatele campaniilor de marketing, statusul activităților șamd.

Înființată în 1993, DAAS România este unul dintre pionierii industriei HoReCA în furnizarea de servicii și echipamente profesionale. Ulterior, în 2002, compania a intrat și pe piața de retail, printre clienții săi numărându-se în prezent: hoteluri - J.W. Marriot, Radisson Blu, Ramada Nord, Ibis Nord, restaurante - Hard Rock Cafe, Hanul Berarilor, Pub Oxford, și magazine – Auchan, Billa, Kaufland, Cora, Mega Image șamd.

Despre SeniorCRM

SeniorCRM Enterprise este sistemul CRM dezvoltat pe platforma Microsoft xRM, cu peste 3,5 mil. de utilizatori la nivel mondial. Permite urmărirea tuturor interacțiunilor cu un potențial client, din momentul primului contact până la efectuarea tranzacției și acordarea de servicii post-vânzare, acoperind aceste interacțiuni din punct de vedere al activităților de vânzare, marketing, service & suport, project management.



Pentru mai multe detalii, accesați www.SeniorERP.ro și www.seniorsoftware.ro

Despre Senior Software:

Înființat în 2003, Senior Software este unul dintre cei mai inovatori jucători pe piața sistemelor software de management al afacerilor. Companie având capital integral românesc, Senior Software dezvoltă și implementează sisteme informatice de ultimă generație, specializate pe verticale de piață: SeniorERP, SeniorVisualBI, SeniorSFA, SeniorCRM, SeniorWMS, SeniorINVENTORY.

Printre clienții Senior Software se numără:

Walmark România, Regency Company, Mirano, Consolight, Multibond Dural, Akzo Nobel Coatings România, Phoenix Contact, Rocast, Side Grup, General Parmafood, Apollo Mod Distribution, Koelner România, Koelner Bulgaria, Velfina, Dinamic 92 Distribution, S&D Pharma, Immergas România, Farmaceutica Remedia, Hofigal, Biochefarm, KG Rulmenți, Felder Gruppe, Vitap Echipamente, Sea-Bell Trading, General Industry, Sentia, Ocean Fish, DDS Group, Romvelia Prodcom, Vitacom Electronics, RIGK România, Cord Impex, Marcoser, Gero Tools, Duraziv, Heinrig Distribution, Bitholder, Planoil, Therezia Prodcom, M&M Product, Gomar Electric, Caranda Baterii, Roma..nia etc.