



Customer Relationship Management

Skab unikke konkurrencefordele
med en ny generation af pragmatiske
og integrerede CRM løsninger





Nye pragmatiske CRM løsninger giver store forretningsfordele

De seneste 5 år har CRM løsninger undergået en kæmpe udvikling. Kunderne fokuserer stadig på at indfri store forretningsfordele ved at systematisere og effektivisere salg, service og marketing – men i dag sker det med bevidstheden om, at løsningerne skal omfavne brugerens pragmatiske behov således at systemerne rent faktisk bliver brugt – sideløbende omfatter og faciliterer en succesfuld CRM løsning samarbejde omkring salg, dokumentbehandling og kommunikation samt integration til omkringliggende systemlandskaber.

Nøgleprincipper for succes

I Netcompany arbejder vi tæt sammen med vores kunder for at skabe unikke CRM løsninger, der løfter forretningen videre og øger medarbejdernes tilfredshed i arbejdet med kunderne.

Vores løsninger følger en række nøgleprincipper, der har et holistisk udgangspunkt for at sikre bred accept af løsningen i organisationen og som giver umiddelbare og hurtige gevinster.

- Medarbejderne er nøglen til succesfuld CRM – tag brugeradoption af CRM løsningen alvorligt
- Giv ledelsen rapporteringsinstrumenter, som giver overblik over forretningen, så der kan reageres proaktivt i forhold til eksisterende kundeportefølje og markedet
- Foretag investeringen i system, såvel som medarbejdere, faseopdelt - og gå efter de største og mest umiddelbare fordele først
- Fokuser på at skabe det rette kundeoverblik i løsningen. Dette minimerer informationsøgningen i andre systemer og herigennem højnes værdien af CRM løsningen
- Lad ikke systemet diktere forretningen
- Implementer processer og integrationer der sikrer høj datakvalitet

- Følg kontinuert op på kundeloyalitet via en pragmatisk proces. Det "koster" langt mindre at holde en eksisterende kunde loyal og tilfreds end at vinde og skabe nye kunder
- Bevar værdien af eksisterende investeringer i virksomheden via integration til systemer samt relation til dokumenter og viden.

Hvordan kan vi hjælpe?

Netcompany har hjulpet nogle af landets største private og offentlige virksomheder med løsninger, der optimerer arbejdsgange og integrerer til eksisterende systemer. Vi er med kunden helt fra opstart af analysearbejdet omkring processerne til succesfuld udrulning i organisationen. Vi fokuserer løbende på at gøre løsningen til ledelsens beslutningsstøtteværktøj og sælgerens foretrukne redskab i dagligdagen.

Vi har valgt Microsoft Dynamics CRM som det standardprodukt, vi bygger løsninger op omkring og er i 2006/2007 kåret af Microsoft Danmark som "Årets Dynamics CRM partner". Begrundelsen er følgende:

"Netcompany har udvidet deres førerposition inden for salg af Dynamics CRM til de største kunder og har med stor forretningsforståelse og et højt kompetenceniveau bevist, at Dynamics CRM kan håndtere komplekse virksomheder og processer. Netcompany har i de seneste 12 måneder solgt og implementeret løsninger hos væsentlige Enterprise kunder og har dermed været med til for alvor at synliggøre de mange muligheder, der ligger i Dynamics CRM."

• • • • •
Ønsker du at vide mere om Netcompanys CRM løsninger eller booke en inspirationsworkshop, så kontakt Netcompany på tlf. +45 70 13 14 40 eller info@netcompany.com. • • • • •

Resultater der taler for sig selv

- Nordea
- Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S
- ISS Danmark
- SAS
- TV 2
- Sampension
- Ekstra Bladet

Netcompany IT and business consulting leverer forretningskritiske IT-løsninger og rådgivning. Netcompany leverer virksomhedssystemer og portaler på web-teknologi, f.eks. portaler til kunder, partnere og medarbejdere, e-handel, e-indkøb, CRM, workflow og sagsstyring, content management, intranet, integration af nye og eksisterende systemer m.m. Netcompany dækker førende teknologier og standardpakker inden for Microsoft .NET og J2EE.

Grønningen 19
DK-1270 København K
Tlf.: +45 70 13 14 40
www.netcompany.com
info@netcompany.com

