

Wydawnictwo odnotowuje wzrost efektywności sprzedaży dzięki Act!

act!

Gdy jedno z największych wydawnictw w Polsce postanowiło podnieść wydajność swojego działu reklamy, idealnym rozwiązaniem okazało się oprogramowanie Act!

„Oprogramowanie Act! wyróżniało się na tle innych systemów zarządzania kontaktami przejrzystością interfejsu, łatwością konfiguracji oraz możliwością integracji z aplikacją Microsoft® Outlook i naszą siecią telefoniczną.”

Mikołaj Marzec

Menedżer Działu Reklamy, PRESSCOM

presscom

Wyspecjalizowane polskie wydawnictwo PRESSCOM posiada łączny roczny nakład czasopism i książek przekraczający 240 tys. oraz jest organizatorem konferencji i wydarzeń, z których rocznie korzysta blisko 45 tys. osób. To wszystko czyni je liderem rynku.

Utrzymanie wiodącej pozycji wymaga jednak silnego i efektywnego zespołu sprzedaży, który potrafi konsekwentnie pozyskiwać nowych reklamodawców, a następnie budować z nimi długoterminową relację. Aby było to możliwe, zespół musi przygotowywać oferty skrojone na miarę potrzeb marketingowych każdego klienta, a następnie wynegocjować obopólnie korzystne warunki.

Efektywny, wydajny i elastyczny system CRM okazał się być nieodzowny.

Biorąc pod uwagę bardzo konkretne, a zarazem złożone potrzeby zespołu sprzedaży reklam, przystosowanie CRM-u używanego już w innych działach firmy byłoby zbyt kosztowne i czasochłonne. Dlatego rozpoczęto poszukiwania lepszego rozwiązania, jak to wyjaśnia menedżer Działu Reklamy Mikołaj Marzec:

„Szukaliśmy systemu, który pozwoliłby jeszcze bardziej zwiększyć efektywność zespołu sprzedaży poprzez skuteczne zarządzanie naszymi kontaktami i analizowanie stopnia realizacji poszczególnych projektów. Ponadto system musiał być w pełni

zintegrowany z aplikacją Microsoft® Outlook i używanym przez nas rozwiązaniem Voice-over-IP, które stanowią główne narzędzia pracy zespołu.”

To właśnie wtedy ugruntowany na polskim rynku dystrybutor systemów IT zaproponował im oprogramowanie Act!.

Po wypróbowaniu i porównaniu kilku alternatyw zapadła decyzja o wyborze systemu Act!, którego funkcjonalność spełniała wszelkie wymagania klienta.

Praca z systemem Act! sprawiła, że codzienne zadania aktywnego zarządzania kontami klientów stały się znacznie prostsze, a konieczność żmudnego sporządzania notatek została całkowicie wyeliminowana.

Wraz z potężną funkcją raportów oprogramowania Act! menedżerowie zyskali łatwość śledzenia postępów prac z dowolnymi klientami i transakcjami, co jest szczególnie pomocne pod koniec okresów rozliczeniowych.

Płynna integracja Act! z programem Microsoft® Outlook pozwala w kilka kliknięć prześledzić nie tylko wszystkie notatki zespołu dotyczące każdego klienta, ale też całość korespondencji. Dzięki temu zespół może dużo szybciej reagować na pytania i prośby klientów, a w razie potrzeby każdy z pracowników może błyskawicznie zapoznać się z kompletną historią pracy PRESSCOM z dowolnym klientem.

Act! świetnie sprawdza się też w powiązaniu z używanym przez PRESSCOM systemem telefonii VoIP, oferując możliwość bezpośredniego łączenia się z klientem, zapisywania rozmów oraz łatwego i szybkiego dodawania notatek do rekordów klienta.

„Wszystkie te opcje wraz z przejrzystością interfejsu, łatwością pracy i dużymi możliwościami konfiguracji były jednymi z głównych powodów wyboru rozwiązania Act!”, podkreśla Mikołaj Marzec.

Wyniki



- Posiadając oprogramowanie Act!, dział reklamy PRESSCOM zyskał dużo bardziej efektywne i niezawodne narzędzie do rozbudowy centralnej bazy klientów i zarządzania nią.
- Dzięki kalendarzom, listom zadań do wykonania, notatnikom i innym prostym w obsłudze funkcjom Act! codzienne zadania zespołu stały się jeszcze łatwiejsze.
- Moduły raportów umożliwiają menedżerom dużo bardziej efektywne śledzenie postępów i rytmów sprzedaży.
- Możliwość łatwej integracji Act! z aplikacją Microsoft® Outlook i obsługiwanym narzędziem telefonii VoIP pozwoliła wydawnictwu PRESSCOM stworzyć efektywny i kompleksowy proces komunikacji, który spełnia oczekiwania zespołu jak i jego klientów.

Kontakt

United Kingdom: **0845 268 0220**

Ireland: **0766 801 364**

Australia: **39 111 0500**

Switzerland: **043 508 2364**

Germany: **069 643 508 433**

United States: **866 873 2006**

South Africa: **0105 003 672**

France: **09 75 18 23 09**

Belgium: **078 483 840**

New Zealand: **0800 775 617**

orders@swiftpage.com

www.act.com

act!