

Referenzkunde

WERTPRÄSENT 



CAS  genesisWorld

CRM + AIA® für den Mittelstand



Vorsprung durch innovative Trends

Wertpräsent ist ein innovatives und zuverlässiges Werbemittelunternehmen aus Oberösterreich mit langjähriger Full Service Expertise. Das 1972 gegründete Unternehmen hat heute drei Standorte in Marchtrenk, Wien und China und eine solide KMU Größe mit insgesamt 49 MitarbeiterInnen.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden eine große Auswahl an Werbeartikeln, darunter Textilien, Taschen, Schreibwaren, Elektronik, und vieles mehr. Dabei legt das Unternehmen großen Wert auf Qualität und eine ansprechende Gestaltung von Werbeartikel. Auch die Produktion der Werbeartikel erfolgt unter Berücksichtigung von Umwelt- und Sozialstandards.

Wertpräsent ist kontinuierlich auf der Suche nach den aktuellsten Trends und informiert sich weltweit. So sichert Wertpräsent seinen Kunden den werbetechnischen Vorsprung und die Einzigartigkeit der Werbemittel. Ein leistungsstarker Partner ist hierbei die eigene Grafikabteilung.

Zu den großen, namhafte Unternehmen zählen unter anderem die Strabag, welche international mit Werbeartikeln von Wertpräsent ausgestattet wird oder die ASFINAG.

CRM als wichtigstes Element

Um nicht nur den werbetechnischen Vorsprung zu sichern, sondern auch den höchsten Informationsgehalt, war die Einführung eines CRM-Systems Voraussetzung. Mit der eingeführten CRM-Lösung CAS genesisWorld kann von der Stammdatenverwaltung über die Einkaufsakte, dem Qualitäts- und Reklamationsmanagement bis hin zu den gezielten Marketingaktionen alles abgebildet werden.



WERTPRÄSENT



Wertpräsent GmbH

Branche

Werbemittel

Ziele/Anforderungen

- Einfach zu verwendendes CRM-System
- Datenanreicherung von Adressen
- Automatisierte Workflows
- Anlage von Angeboten und Verkaufschancen
- Anbindung an verschiedene Systeme wie z.B. RS2 und CleverReach
- Mobile und endgeräteunabhängiges Arbeiten per App

Nutzen und Vorteile

- Professionelle, investitionssichere CRM-Lösung mit passgenauer Implementierung und individueller Anpassbarkeit an Kundenbedürfnisse
- Große Flexibilität der CRM-Lösung
- Einfaches Erstellen von dynamischen Reports
- Viele modulare Erweiterungsmöglichkeiten
- Lokaler Support, daher kürzere Wege
- Unternehmensweite kundenzentrierte Plattform, auf der die einzelnen Informationen vernetzt und zu wertvollem Wissen verknüpft werden, inklusive Datenmigration aus RS2
- Leadmanagement transparent nachvollziehbar
- Mobiles, hybrides Arbeiten, relevante Daten jederzeit und überall



» CRM sollte das Herzstück jedes Unternehmens darstellen, das vertriebsorientiert arbeitet. Mit CAS genesisWorld ist es auf transparente Art und Weise möglich, den gesamten Vertriebsprozess abzubilden und auszuwerten. «

Roland Malli, Geschäftsführer

Schnelle Informationsbeschaffung dank CRM

Im Warenwirtschaftssystem wird eine Bestellung ausgelöst und dann wird automatisiert im CRM der Einkaufsakt mit allen Informationen angelegt und zusätzlich mit weiteren Informationen angereichert. Alle Informationen wie beispielsweise, dass sich die Lieferung verzögert, der aktuelle Status, die Deadline, der gesamte E-Mail-Verkehr, wenn von China etwas verschifft wird, sind alle im Einkaufsakt verfügbar – somit hat man die Möglichkeit in kürzester Zeit einen sehr großen Überblick über alle wichtigen Informationen zu erhalten.

Weiters gibt es eine Checkliste, das bedeutet, dass gewisse Stati erfüllt werden müssen, die teilweise vom Warenwirtschaftssystem schon automatisiert mit dem Datum und einem OK ausgefüllt sind und teilweise händisch einzutragen sind. Erst wenn alles erledigt ist wird der Einkaufsakt demensprechend abgeschlossen und archiviert.

Qualitätsmanagement

Das Qualitätsmanagement wird grundsätzlich vom Warenwirtschaftssystem gesteuert, sprich wenn eine Lieferung bei Wertpräsent im Lager eingetroffen ist, gibt es automatisiert eine Meldung an das CRM und es wird ein E-Mail geschickt, was bestimmte Komponenten beinhaltet. Diese Komponenten erkennt das CRM und liest es aus und dementsprechend werden dann bestimmte Mitarbeiter automatisch informiert, z.B. Vertriebsinnendienst und Einkauf. Jede Ware, die bei Wertpräsent ankommt, wird grundsätzlich dreifach überprüft. Erstens wird quantitativ vom Mitarbeiter die Ware gezählt, ist alles da, gibt es Beschädigungen, dann kommt es zum Vertriebsinnendienst, welcher sich das Produkt von Kundenseite aus ansieht: passt alles, stimmen die Farben, passt das Material und dann kommt vom Einkauf noch wer und gibt auch sein OK. Sprich da werden verschiedene Tests durchgeführt, je nachdem was das für ein Material oder Artikel es ist, das wird alles hinterlegt in diesem Qualitätsmanagementsystem und nur dann wenn alles freigegeben ist gibt es einen neuen Stauts und es wird automatisch wieder zurückgespielt an das Warenwirtschaftssystem – die Ware ist freigegeben und kann somit eingelagert und direkt an den Kunden ausgeliefert werden.

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium Lizenzen
- Module: Form & Database Designer, Geomarketing, Report, Ressource
- Konnektoren: ERP connect
- Anbindungen: CleverReach, RS2
- 30 Mitarbeiter arbeiten mit CAS genesisWorld

Kunde

- Wertpräsent GmbH
- www.wertpraesent.com
- Wertpräsent ist ein innovatives und zuverlässiges Werbemittelunternehmen aus Oberösterreich mit langjähriger Full Service Expertise.
- 1972 gegründet
- 3 Standorte
- 49 Mitarbeiter

CAS genesisWorld

- Unternehmensweite kundenzentrierte Plattform unterstützt durch mitdenkenden Assistenten (AIA®)
- Professionelles Kundenmanagement optimiert interne Prozesse, steigert Effizienz
- Mobile CRM-Lösungen im CAS SmartDesign® für Smartphones, Tablets und Browser
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtesystem
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz



Automatisierter Reklamationsprozess

Sobald eine Ware nicht freigegeben wird oder es ein Problem gibt, wird ein automatisierter Reklamationsprozess gestartet. Den verantwortlichen Mitarbeitern, die vorher im Projekt schon festgelegt worden sind, erhalten automatisch eine Benachrichtigung.

Telefonmarketing über CRM steuern & auswerten

CRM CAS genesisWorld dient Wertpräsent als dynamisches Tool für das Telefonmarketing, sowie den anschließenden Auswertungen.

Perfekte Abbildung der Vertriebsprozesse

Der gesamten Verkaufstrichter ist in CAS genesisWorld abgebildet. Sobald ein Angebot geschrieben wird gibt es auch eine Verkaufschance, diese beiden Bereiche sind miteinander verknüpft und ohneeinander nicht möglich. Durch die flexible und einfache Anpassbarkeit werden Angebote in CAS genesisWorld schnell geschrieben.

Auswertungen auf Knopfdruck

Auf Knopfdruck werden Auswertungen automatisch in CAS genesisWorld erstellt und dienen als wertvollste Grundlage für die wöchentlichen Besprechungen. Als Basis für die Auswertungen werden die Werte aller Verkaufschancen, welche sich in der Pipeline befinden herangezogen, sowie mit welcher Wahrscheinlichkeit diese zu einem Abschluss kommen.

Perfektes Zusammenspiel

Die Nachvollziehbarkeit der angeschriebenen Empfänger, wer hat den Newsletter erhalten, wer hat diesen geöffnet und auf welche Links wurde geklickt war eine wichtige Anforderung und Wunsch von Wertpräsent diese auch im CRM-System abgebildet zu haben. Durch die, von SALDO EDV-Beratung entwickelte Schnittstelle zwischen CAS genesisWorld und dem Newslettertool CleverReach konnte diese Anforderung erfüllt werden. Wertpräsent kann somit die Vorteile beider Systeme voll ausschöpfen: In CAS genesisWorld werden Verteiler mit den gewünschten Empfängeradressen erstellt, die dann mittels Synchronisation nach CleverReach übertragen werden. In CleverReach steht Wertpräsent dann diese Adressen sowie der volle Design-Funktionsumfang von CleverReach für ihre E-Mail-Marketing-Kampagnen zur Verfügung. Bei jedem Ansprechpartner sieht Wertpräsent wer welchen Newsletter geöffnet hat und mit diesen Informationen lässt sich vertriebsseitig sehr gut weiterarbeiten.

Fazit

Die Wahl fiel auf SALDO als Lösungspartner, weil diese sehr lösungsorientiert arbeiten und stets eine Auswahl von mehreren Möglichkeiten für die jeweiligen Anforderungen parat haben, sodass es Wertpräsent selbst überlassen ist, welchen Weg sie einschlagen. CAS genesisWorld bietet eine zukunftssichere Lösung, welche leicht erweiterbar ist und mit den Anforderungen von Wertpräsent mitwächst.

Kontakt & Beratung



SALDO EDV-Beratung GmbH

3100 St. Pölten

+43 2742 / 751 10 0

www.saldo.at



CAS Mittelstand

A SmartCompany of CAS Software AG

www.cas-mittelstand.de