

Ako zefektívniť prácu so zákazníkmi (v kancelárii aj v teréne)

Jozef Maják

eFOCUS

resco.net
technology on the move

Obsah

CRM v kanceláři

CRM v teréne

Príklady z praxe

Resco.net



CRM v kanceláři

Trendy v CRM

68%

ex-zákazníkov

1/3

firiem

50,5%

obrat

Zdroje: <https://econsultancy.com>, <http://www.buyerzone.com>

Kvalitné CRM

- Zvýši spokojnosť zákazníkov
- Generuje nový biznis
- Zjednoduchší zdieľanie dát
- Zvýši produktivitu o 30%

CRM v teréne

Trendy v mobilite

52%

času

90%

predajných
firiem

15%

produktivita

Zdroje: Forrester Research, <http://crm.walkme.com>

Skutočná mobilita

- Fotografie
- Notifikácie
- GPS & Auditing
- Skenovanie kódov
- Podpisy
- Plánovanie trás

Príklady z praxe

Poistovňa, Španielsko

Grupo Catalana Occidente

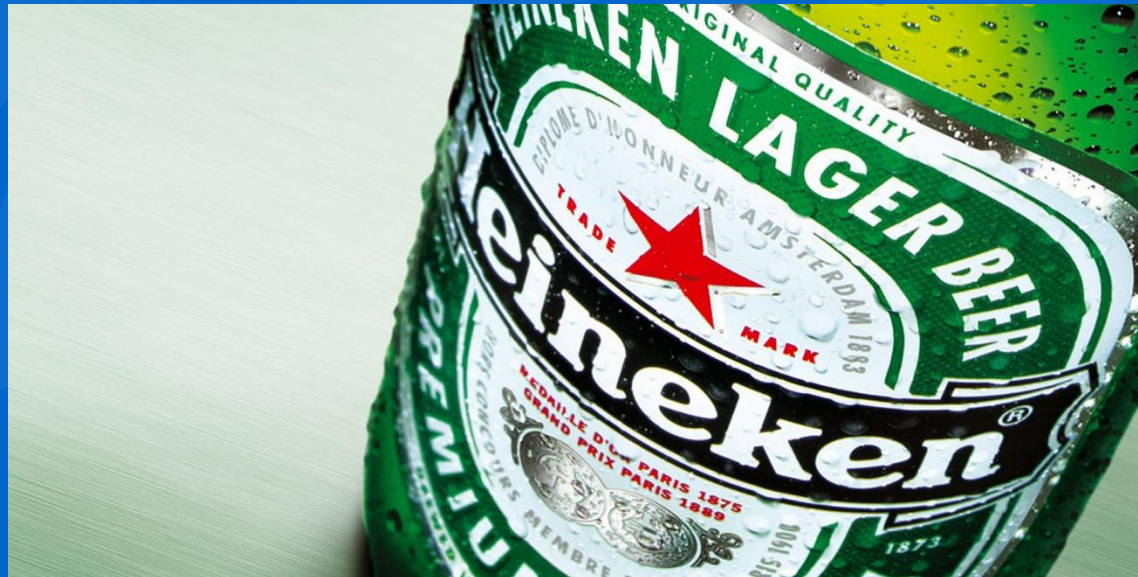
20,000 agentov a 4 milióny zákazníkov



Výrobca piva, Holandsko

Heineken International, B.V.

80 000 zamestnancov



Farmaceutická spol., USA

Benco Dental

1,400 zástupcov, pobočky v 37 štátoch



The background is a solid blue color. Overlaid on this is a faint, light blue graphic of a hand holding a smartphone. The hand is positioned as if holding the phone from the sides and bottom, with the thumb visible on the left side. The smartphone is held vertically in the center of the hand.

resco.net
technology on the move

resco.net

Globálny líder v **Mobilnom CRM**

16+ rokov
400+ partnerov
1,500+ spoločností
65,000+ používateľov



Odvetvia našich klientov

Realitný trh



Finančné služby



Technické služby



Energetika



Maloobchod a Veľkoobchod



Ostatné



Zdravotníctvo



Konzultačné služby a IT



Výroba



Ďakujeme za pozornosť

jozef.majak@resco.net

