



Sprinx Consulting je naším dlouholetým partnerem, na kterého se můžeme stoprocentně spolehnout.

Implementací platformy Salesforce společností Sprinx Consulting jsme získali mnohem víc, než jsme na počátku společného projektu očekávali. Je vidět, že jsme zvolili správnou cestu, kterou chceme i nadále pokračovat.

Case study



Profil zákazníka

Mazars je mezinárodní, integrovaná a nezávislá organizace v oblasti auditorských, účetních, daňových a poradenských služeb. K 1. lednu 2017, Mazars a jeho korespondenti působí v 94 zemích světa. Organizace celkově zaměstnává přes 18 000 odborníků, kteří pomáhají velkým mezinárodním organizacím, středním a menším podnikům, privátním investorům a veřejným osobám v každé části jejich vývoje.

V České republice působí společnost Mazars od roku 1995, poskytuje komplexní služby a zaměstnává více než 250 lidí. Název « Mazars » označuje všechny společnosti skupiny Mazars, každá z nich je samostatným a nezávislým právním subjektem.

Důležité informace a shrnutí:

Původní stav

- Nedostatečný přehled obchodních aktivit
- Složitě přípravy pro pravidelné setkání managementu
- Nedostačující reporting o obchodních aktivitách

Řešení

- Analýza požadavků
- Implementace řešení na platformě Salesforce
- Iniciální vyčištění dat před importem

Přínosy řešení

- Dostupnost informací na jednom místě
- Zlepšení komunikace mezi jednotlivými odděleními
- Akcelerace marketingových aktivit směrem ke klientům

Použitý software a technologie

- Salesforce Sales Cloud Professional Edition
- Sprinx Leadly
- iContact

Sprinx Consulting

Úvod

Společnost Mazars s.r.o. se díky svému růstu, a snaze o maximální přiblížení zákazníkům, dostala do situace, kdy správa obchodních informací v excelovských souborech a emailových klientech již nebyla efektivní. Příprava podkladů pro pravidelná setkání parterů zodpovídajících za jednotlivá oddělení byla časově velmi náročná. Jako další požadavek, na který byl kladen velký důraz, byla možnost velkoobjemového odesílání různých druhů e mailů.

Situace

Partneři ze společnosti Mazars s.r.o. hledali řešení, které by splňovalo jejich požadavky. Hlavním zdrojem inspirace byly ostatní firmy ve skupině Mazars, kde některé z nich již úspěšně využívali platformu Salesforce. K rozhodnutí o implementaci Salesforce přispěla jednoduchost a přehlednost systému, který je navíc možné rozšiřovat o další funkcionality.

Cíle projektu

Hlavním cílem projektu bylo, v co nejkratším možném termínu, zprovoznit základní obchodní procesy v Salesforce a konsolidovat veškeré datové zdroje na jedno místo. Po spuštění projektu do ostrého provozu se ukázalo, že vzhledem k velkému množství e mailových kontaktů, na které firma posílá pravidelná sdělení, bude vhodné platformu rozšířit o doplněk iContact, který mass mailing výrazně zefektivnil.



Pavel Riško

Key Account Manager & Consultant
pavel.risko@sprinx.com

Společnost Sprinx Consulting je dceřinou společností Sprinx Systems, a.s., založenou v roce 1996. Sprinx Consulting je oficiálním registrovaným partnerem společnosti Salesforce s množstvím certifikovaných odborníků, kteří za sebou mají stále rostoucí počet úspěšných implementací na platformě Salesforce a mnoho dalších implementací napříč nejrůznějšími vertikálami.

Zásadní přínosy

Během pár týdnů se uživatelé dostali k informacím a nemuseli tak již kontaktovat své kolegy s dotazy na aktuální stav vývoje u zákazníků, kteří byli spravováni různými odděleními. Poté, co byly nadefinovány a vytvořeny dashboardy a reporty, se management společnosti mohl spolehnout na to, že má k dispozici aktuální přehled o obchodních aktivitách napříč celou společností. To vše bez nutnosti dohledávání podkladů od všech lidí, kteří se o zákazníky starají. Marketing získal do rukou nástroj, kterým je schopen velice rychle reagovat na požadavky jednotlivých oddělení související s rozesláním pozvánek na semináře nebo informační e-maily (alerty), které je nezbytné odeslat zákazníkům co nejdříve, protože to pro ně má velkou přidanou hodnotu. Po dvouletém využívání systému přišel marketing s požadavkem na rozšíření služby, která by umožňovala redesign grafických šablon pro rozesílání mailingu klientů, měření efektivity jednotlivých mailingových kampaní a personalizaci jednotlivých mailingů. Řešení přineslo zakoupení licence na přídatnou aplikaci iContact, jejíž přínos je v uživatelsky jednoduchém rozhraní pro vytváření vlastních grafických prvků a sledování responze klientů na daná marketingová sdělení. Personalizace jednotlivých direct mailů byla řešena v rámci stávající licence platformy Salesforce. Dalším požadavkem byla možnost automatizace způsobu přihlašování klientů na semináře s minimálními požadavky na administrativní zpracování. V praxi se ukázalo, že klienti jsou více než spokojeni s novým způsobem registrace a také zaměstnancům, kteří se starají o hladký průběh semináře, odpadlo množství administrativních úkonů.

Slovo zákazníka

„Během naší dlouhodobé spolupráce se společností Sprinx Consulting jsme si mnohokrát mohli ověřit, že v nich máme partnera, na kterého se můžeme plně spolehnout. Jejich profesionální přístup je pro nás zárukou, že dostaneme vždy to nejlepší, co je možné.“ Jaroslav Křivánek, Tax Partner

Kontakt na zákazníka

Mazars s.r.o.
Pobřežní 620/3, 186 00 Praha 8-Karlín
www.mazars.cz