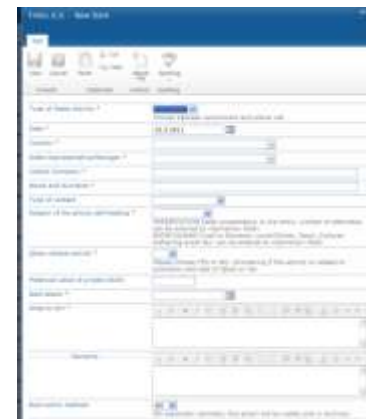




Vpeljava odprtokodne CRM rešitve v podjetju Trimo d.d.

Predprodajni procesi v Trimu

- Poročanje na več lokacijah – Ekstranet, Excel, ERP sistem
- Združevanje poročil in priprava novih poročil za vodstvo – analitiki
- Razdrobljene baze podatkov
- Želja po enotnem sistemu
- V ERP sistemu so knjižene transakcije do našega podjetja/predstavništva in ne do končnega kupca





Kaj pridobimo z implementacijo začasne odprtokodne rešitve?

- Prodajalcem ponudimo orodje, ki jim bo olajšalo delo in povečalo uspešnost v relativno kratkem času,
- integrirana baza partnerjev,
- možnost izvajanja kompleksnejših analiz,
- uspešnejše vodenje trgov,
- definiranje poslovnih procesov in želja pred uvedbo profesionalne rešitve – učenje na primeru začasne uvedbe,
- postopno prenašanje CRM filozofije prodajalcem na trgih,
- znižanje stroškov uvedbe profesionalne CRM rešitve.



Projekt uvedbe

- Začetek projekta 5.10.2010 – prehod v živo 1.1.2011,
- zaključek projekta 31.3.2011,
- 3 faze projekta:
 1. faza: pred prodajni procesi, definiranje matičnih podatkov, poslovnih partnerjev (do 1.1.2011)
 2. faza: Pomoč uporabnikom, priprava poročil (do 15.2.2011),
 3. faza: Marketinške aktivnosti – kampanije (predvidoma 31.3.2011),
- projektni tim:
 - vodja projekta = IT razvijalec,
 - direktor prodaje in ponudbenega inženiringa,
 - ključni uporabnik za prodajo,
 - ključni uporabnik za tržno mrežo,
 - ključni uporabnik za marketing.

Projekt uvedbe – 1. faza

- Definiranje štirih pilotnih trgov (Hrvaška, Anglija, Poljska in Madžarska),
- definiranje predprodajnega procesa,
- definiranje atributov matičnih podatkov parnetjev,
- prilagajanje rešitve,
- vključitev naslednjih modulov:
 - Accounts,
 - Contacts,
 - Activities,
 - Leads,
 - Business Opportunities,
 - Offers,
 - Orders,
- uvoz podatkov in izobraževanje na trgih,
- odprtje posebne strani na extranetu za predloge uporabnikov na testnih trgih.



Projekt uvedbe – 2. faza

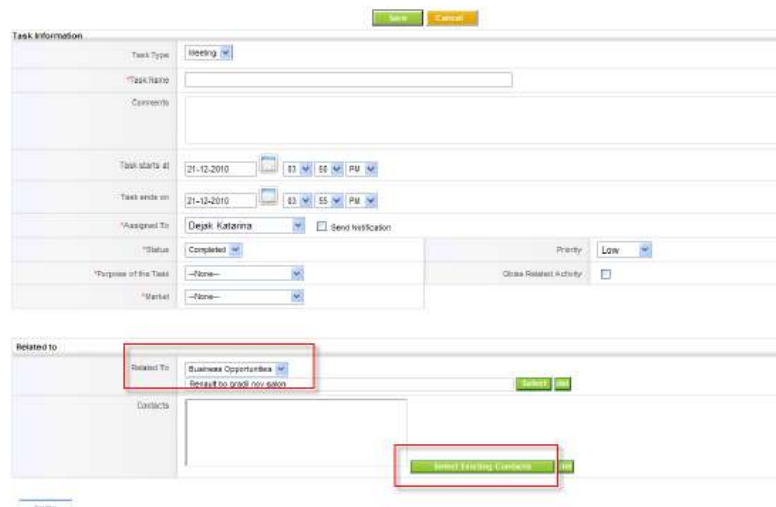
- Pomoč uporabnikom na trgih,
- priprava poročil,
- odprava napak sistema,
- izboljšanje performanc sistema – prenos na Linux,
- promoviranje sistema – elektronska izdaja „Trimo CRM Tips for CRM Users“.

Total : 926Records

Q	Qbiss Air (m2)	FTV (m2)	SIV (m2)	Steel (t)	CMT (unit)	PV (kwp)	P-line (FTP, SLP)	ArtMe	Trimo Product Specified	Offered Additionally	Action
	0.00	9567.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	no	no	-	View Details
	0.00	1600.00	5210.00	0.00	0.00	0.00	-	no	no	-	View Details
	0.00	4270.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	no	no	-	View Details
	0.00	1200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	no	no	-	View Details
	0.00	600.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	no	no	trans	View Details

Projekt uvedbe – 3. faza

- Definiranje marketinških aktivnosti – popis procesov,
- prilagoditev sistema,
- odprava napak,
- integracija z Outlookom,
- integracije z ERP sistemom ne bo.



The screenshot displays a web-based task management interface. At the top, there are 'Save' and 'Cancel' buttons. The main section is titled 'Task Information' and contains several fields: 'Task Type' (set to 'Meeting'), 'Task Name' (empty), 'Comments' (empty), 'Task starts at' (21-12-2010 03:58 PM), 'Task ends on' (21-12-2010 03:55 PM), 'Assign To' (Dejak, Katarina), 'Status' (Completed), 'Priority' (Low), 'Purpose of the Task' (None), and 'Mental' (None). Below this, the 'Related to' section shows a dropdown menu with 'Business Opportunities' selected. A red box highlights this dropdown. Below the dropdown, there is a 'Contacts' field and a 'Select Existing Contacts' button, also highlighted with a red box. At the bottom left, there is a 'See More' link.



Težave pri uvedbi

- Odzivnost sistema – prepočasno delovanje,
- odpor prodajalcev na trgih,
- težave pri uvozu podatkov, dvojniki,
- napake sistema,
- slabo definiranje druge faze projekta,
- napačno razumevanje Lead-a in poslovne priložnosti,
- skrite težave.

Zaključek

Kaj je bolje:

- a) počakati in uvesti profesionalno integrirano rešitev z zunanjimi izvajalci ali
- b) uvesti začasno rešitev znotraj podjetja, čez dve leti pa ponoviti projekt uvedbe z zunanjimi izvajalci.

