



Caso di successo

**CONCRETE
LOGISTICS**

CAS genesisWorld

xRM e CRM per piccole e
medie imprese



Grande crescita grazie all'utilizzo del CRM

Come si fa a trasformare una società di due uomini in una forte struttura industriale di 45 uomini con un fatturato di 3 milioni di Euro all'anno?

"Semplicemente, con l'aiuto di CAS genesisWorld ", ha detto Rhodes Koye della società Concrete Logistics di Lagos, Nigeria. Per scoprire quanto hanno realizzato, è consigliabile leggere l'intervista realizzata al fondatore dell'azienda. "Siate sicuri, siate Kryton", questo è lo slogan del calcestruzzo di fama mondiale impermeabilizzante che viene utilizzato in quasi ogni tipo di lavoro di costruzione, la cui assoluta impermeabilità è una priorità assoluta. "Per esempio, ponti, dighe, fondamenta di costruzioni o piscine. Una vasta gamma di prodotti che garantisce che il progetto di costruzione del cliente non finisca per essere danneggiato ", spiega Koye Rodi.

Qualità e consulenza di esperti

La durata di conservazione del calcestruzzo si misura nell'arco di decenni. Da un lato la qualità del materiale di costruzione è fondamentale, tuttavia, dall'altro, il parere degli esperti è altrettanto importante per assicurarsi di selezionare il prodotto più adatto. "Sono stato soddisfatto di CAS genesisWorld fin dall'inizio, perché il software CRM si focalizza sui nostri clienti e sulle loro esigenze. Ad esempio, se un prospect o un cliente ci contatta, possiamo essere sicuri che tutte le informazioni essenziali di cui abbiamo bisogno, vengano registrate immediatamente, e che i nostri team di vendita siano aggiornati di tutte le esigenze particolari del cliente prima che li visitino presso le loro sedi", spiega Koye Rodi, parlando dei vantaggi del CRM.

Investimento a lungo termine

Così come per il calcestruzzo, anche nella scelta di un software CRM esistono fattori a lungo termine che devono essere analizzati. Le soluzioni CRM devono essere all'altezza delle sfide che avverranno in futuro: "La flessibilità di CAS genesisWorld assicura che il software possa crescere insieme con la vostra azienda; è possibile l'aggiunta di nuovi utenti e sono disponibili integrazioni

CONCRETE LOGISTICS

Settore

Costruzioni

Obiettivi/requisiti

- Gestione professionale dei clienti
- Investimento a lungo termine
- Soluzione flessibile e adattabile
- Integrazione su soluzione divisa in 3 parti
- Reports e tools di analisi
- Soluzione mobile per lo staff

Benefici e vantaggi

- Informazioni arcivate in un unico database centrale
- I nuovi impiegati possono facilmente accedere alle informazioni ed acquisire conoscenze sui progetti in corso
- Analisi dettagliate che permettono agli impiegati di riconoscere potenziali clienti
- I passa parola dei clienti premia l'eccellente, senza bisogno di alcuno spot pubblicitario
- Consulenza di esperti direttamente in cantiere grazie alla disponibilità delle informazioni su supporti mobile

con altre soluzioni software in qualsiasi momento. Per un'azienda di successo ed in continua espansione, come Logistics Concrete, questi sono i principali benefici nel lungo periodo", come afferma chiaramente Olayinka Oluwasanmi. L'implementazione è stata svolta rapidamente e senza problemi con l'aiuto del partner nigeriano "Integrated Services Software Limited".



Victoria Mall Plaza - KPMG Tower, Lagos



First Bank of Nigeria head office, Lagos

Informazioni in un unico database centrale

I dipendenti di diversi reparti dell'azienda utilizzano CAS genesisWorld su base giornaliera e grazie al dossier cliente digitale, possono mantenere il controllo di ogni informazione: indirizzi, dati di contatto, appuntamenti, tutti documenti di corrispondenza quali contratti e fatture - e tutto questo in ordine cronologico, immediatamente a disposizione e memorizzati in un database centrale. "Questo è un immenso vantaggio per le aziende come la nostra che crescono così in fretta, perché le informazioni sui clienti e progetti devono essere condivise rapidamente e messe anche a disposizione dei nuovi dipendenti."

Analisi e Report

I moduli "Project", "Sales Pro" e "Report", integrati con CAS si sono dimostrati utili nell'uso quotidiano della piattaforma. In questo modo si possono creare opportunità e viste con un semplice pulsante, così come è possibile gestire i progetti in modo ottimale.

” CAS genesisWorld
rende i requisiti ed
i desideri dei nostri
clienti, visibili ogni
giorno “



Koye Rhodes, CEO

CAS genesisWorld

Dati di progetto

- CASgenesisWorld Premium Edition
- Moduli: Project, Report Manager, Sales pro, Form & Database Designer

Cliente

- CONCRETE LOGISTICS LTD (NIG)
www.concreteng.com
- Società specializzata in costruzioni, focus particolare su impermeabilizzazione calcestruzzo e test relativi
- Fondata nel 2009
- 45 dipendenti

Partner di progetto

- Integrated Software Services Limited,
www.isslng.com

CAS genesisWorld

- Gestione professionale del cliente
- Supporta i processi interni e aumenta l'efficienza
- Appositamente progettato per le esigenze di PMI
- Ottimo rapporto qualità-prezzo
- Prodotto pluripremiato
- Oltre 200 specialisti CRM forniscono supporto in loco
- Utilizzato con successo da più di 10.300 aziende

Un intelligente sistema di filtri supporta i dipendenti di Concrete Logistics nel loro lavoro quotidiano e li aiuta a ricercare e raggruppare informazioni dall'intero set di dati.

Fattore di successo: centralità del cliente

La mentalità giusta è la chiave del successo per Koye Rhodes: "Abbiamo fondato la società tre anni fa con soli €100.000 di capitale. Oggi siamo un'azienda con un fatturato di 3 milioni di euro - ma la chiave del nostro successo sono i nostri clienti che hanno fiducia nei nostri prodotti e nei consigli forniti. Senza CAS genesisWorld, questo successo non sarebbe possibile. Il CRM aiuta a rendere le esigenze ed i desideri dei nostri clienti visibili quotidianamente. Siamo orgogliosi del fatto che la nostra reputazione in merito alla centralità del cliente ed alla qualità dei nostri servizi stia aumentando e si stia diffondendo tra nuovi e potenziali clienti - senza la necessità di ricorrere a campagne commerciali o spot televisivi".



Commenti da altri clienti :
www.cas-crm.com



CMS Grammar School, Bariga (sopra) and Car park multipiano, Victoria Island, Lagos



Scoprite di più



CAS CRM

A SmartCompany of CAS Software AG

Contattaci per ulteriori informazioni per
l'implementazione del CRM nel settore Automotive



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe/Germany

Phone: +49 721 9638-0
E-Mail: info@cas.de
www.cas-crm.com

