

PRESSMEDDELANDE

2002-11-13

Gör rätt från början

Många företag som vill förbättra sina kundrelationer och få bättre kontroll över sin försäljning köper ett CRM-system, installerar det och tänker att nu ska allt bli bättre. Det blir det sällan. Ofta blir det precis tvärtom därför att alltför lite vikt läggs vid att ta reda på vilka behov man har.

Därför går Vendimo nu ut med ett förmånligt erbjudande om förstudie.

Alla företags behov skiljer sig. Deras arbetssätt är olika. Att köpa ett CRM-system utan att först ta reda på exakt vilka behov man har är lönlöst.

– Det kan låta helt självklart att alltid göra en förstudie, att alltid ta reda på exakt vilka behov och mål man har. Ändå görs det alldeles för sällan, säger Jonas Edlund, VD på Vendimo.

Vendimo har över tio års erfarenhet av att utveckla och marknadsföra sälj- och marknadssystem. Den förstudie företaget gör hos alla presumtiva kunder görs för att ge kunden ett bra beslutsunderlag för att med hjälp av IT-stöd effektivisera försäljningsprocesser och förbättra kundrelationer.

– Det viktiga med förstudien är att den tar fram det verkliga behovet. Den innehåller också en lösningsprototyp vilket gör det väldigt mycket lättare för kunderna att se nyttan, säger Jonas Edlund.

Förstudien inleds med en nulägesanalys, som fokuserar på organisation och arbetsprocesser, informationsbehov samt vilket befintligt IT-stöd företaget har.

– Informationen som kommer fram i förstudien och vår långa erfarenhet gör tillsammans att vi kan identifiera förbättringar i systemstödet för sälj- och marknadsföringsprocesserna vilket i sin tur leder till effektivare kundrelationer. Vi skapar möjligheter som kan ge våra kunder en rejäl skjuts framåt, säger Jonas Edlund.

Förstudien innehåller en garanti som innebär att Vendimo kan garantera ett fast pris för implementationen av systemet. Detta ger kunderna en möjlighet att utvärdera nyttan med att investera i ett sälj- och marknadssystem.

För mer information om Vendimo kontakta:

Jonas Edlund, VD

Telefon: 0708 - 519 745

E-post: jonas.edlund@vendimo.se

För mer information om förstudien kontakta:

Anders Riegnell, Konsultchef

Telefon: 0708 - 519 748

E-post: anders.riegnell@vendimo.se

Vendimo utvecklar och marknadsför sälj- och marknadssystem för medelstora organisationer. Systemet ger företag kontroll över sina kundkontakter, effektivare säljprocesser och lönsammare affärsrelationer. Säljarbetet blir lättare och därmed mer framgångsrikt. Systemet, som finns på 12 språk i 14 länder, kan anpassas till olika verksamheter. Vendimo grundades 1990 i Sverige och ägs till 37 procent av de tre grundarna. Huvudägare är IFS.