



Press release

Stockholm den 7 juli 2009

Toyota i Frankrike väljer Pivotal CRM för att stödja försäljningen i deras återförsäljarnätverk.

Toyota i Frankrike tillhandahåller Pivotal CRM till sina återförsäljare för att hantera marknadsföring och försäljning i en central och integrerad strategi.

CDC Software, ett helägt dotterbolag till CDC Corporation (NASDAQ: CHINA) och en leverantör av industri-specifika affärssystem och företagstjänster tillkännager att TOYOTA Frankrike har implementerat Pivotal CRM hos ca 300 återförsäljare.

Toyota verkar över hela Frankrike via ett distributionsnät hos fler än 200 partners och 300 återförsäljare för varumärkena Toyota och Lexus. Med den omfattningen av verksamheten behöver Toyota i Frankrike ett informationssystem som effektiviserar marknadsföring och säljprocessen.

Som ett resultat av detta beslutade Toyota Frankrike's verkställande ledning att genomföra en undersökning om hur man ska optimera sina kundrelationer inom säljorganisationen. CDC Software's Partner, AXOA valdes av Toyota Frankrike att genomföra undersökningen, implementera ett nytt CRM system och hantera informationen från Toyota återförsäljarnätverk och partners. Efter att studien genomförts valde Toyota Frankrike CDC Software's Pivotal CRM för att centralisera informationen som kommer att nyttjas av ca 1.200 användare.

Huvudsyftet är att skapa en gemensam försäljningsprocess (Bureau d'Activité Commercial, B.A.C.) för att hantera hela kundrelationskedjan med ett enkelt och användarvänligt verktyg som även integrerar med befintliga system. Toyota Frankrike önskar att B.A.C. ska vara ett verktyg för både återförsäljare och Toyota Frankrike's koncernledning för att kunna utföra olika typer av analyser för att förbättra kundrelationerna och främja en ökad försäljning.

Toyota Frankrike har snabbt kommit igång med användningen av Pivotal CRM och har anpassat systemet till sina unika behov som t.ex. särskilda frågor som berör säljcykeln, försäljningsanalyser och hur marknadskommunikationen påverkar kunderna.

"Att skapa och inrätta en gemensam försäljningsprocess- Bureau d'Activité Commerciale - behövs för att organisera vår säljorganisation, säger Alain Staricky, CIO för Toyota Frankrike. "Vi har valt en CRM-lösning som gör det möjligt för oss att integrera specifika processer från försäljning av bilar, annan försäljning samt produkt kodifiering. Pivotal CRM är flexibelt och anpassningsbart och tillåter oss att stödja funktioner inom försäljning, marknadsföring och kundservice. "



"Vi är mycket glada att kunna välkomna en av världens ledande biltillverkare bland våra kunder", säger Jean-Marc Kuhlmann, SVP i Västeuropa hos CDC Software. "Vår flexibla CRM-lösning svarar upp mot de ökande behoven som finns hos våra kunder och deras specifika krav som finns på olika geografiska marknader"

"Integration och implementation av projektet genomfördes snabbt och utan problem tack vare Pivotal CRM's utmärkta verktygslåda som möjliggör kundunika anpassningar samt det extraordinära engagemanget som finns hos användarna hos Toyota och projektmedlemmarna från Axoa och CDC Software", säger Michel Roussard, vice VD hos Axoa.

För mer information, kontakta:

CDC Software i Sverige:

Rune Hodel, Marknadschef
+46-8-676 50 00
Mail: rhodel@cdcsoftware.com

Investor Relations, USA

Monish Bahl
CDC Corporation
+1-678-259-8510
Mail: mbahl@cdcsoftware.com

Media Relations, USA

Loretta Gasper
CDC Software
+1-678-259-8631
Mail: lgasper@cdcsoftware.com

Om Pivotal CRM

Pivotal CRM är en flexibelt och kraftfullt CRM-lösning för företag som vill använda CRM som ett strategiskt verktyg, förbättra och effektivisera sina försäljningsprocesser, marknadsföring och kundservice. Byggt med slutanvändaren i åtanke ger Pivotal CRM erbjuder en oöverträffad flexibilitet och möjlighet att anpassa efter användarnas unika behov.

Systemet har ett Microsoft-liknande gränssnitt och ger möjligheter till en roll-baserad navigering. Pivotal CRM känns välbekant och bekvämt för användarna, minskar inlärningskurvan och påskyndar användarnas förmåga att ta till sig och dra nytta av ett nytt CRM system.

Pivotal CRM har en sömlös integration med Microsoft Outlook, SharePoint och Office paketet.

Om du vill veta mer, besök: www.CDCSoftware.com/PivotalCRM

Om CDC Software

CDC Software, The Customer Driven Company™, är en leverantör av affärsorienterad programvara avsedd att hjälpa organisationer att leverera en överlägsen kundupplevelse samtidigt som man ökar effektiviteten och lönsamheten. I CDC Softwares produktsvit ingår: ,



Pivotal CRM och Saratoga CRM (kundrelationshantering), CDC Supply Chain (lager- och logistik programvara) CDC Factory (programvara för fabriksprocesser), Ross ERP (Affärssystem för processindustrin) Respond (klagomål och feedback management), C360 CRM (add-on produkter, för Microsoft Dynamics CR) , Platinum HRM (Human Resources) och Executive Suite (budgetplanering, rapportering och simulering)

Dessa industrispecifika lösningar används idag av fler än 6000 kunder världen över inom olika branscher som tillverkning, bank- och finans, sjukvård, byggnad, fastigheter, parti- och detaljhandel. Företaget tillhandahåller även ett brett utbud av tjänster som spänner över hela livscykeln, från teknik och programvara, inklusive projekt genomförande, underhåll, service- och support. Dessutom erbjuder man offshore utveckling, hosting- och outsourcingtjänster.

Företaget är noterat på den amerikanska NASDAQ-börsen.

För mer information, besök: www.cdcsoftware.com

Om CDC Corporation

CDC familjen inkluderar CDC Software som fokuserar på utveckla affärssystem och tjänster, CDC Games fokuserar på online-spel, och China.com inriktar sig på portallösningar för den växande kinesiska marknaden.

För mer information om CDC Corporation (NASDAQ: CHINA), besök: www.cdccorporation.net.