

Grupa MTP

Case study

Wdrożenie rozwiązania Aura Business w Grupie MTP przyczyniło się do wzrostu efektywności pracy zespołu sprzedażowego. Chcesz wiedzieć jak? Przeczytaj nasze Case Study.



Branża: Targi i organizacja wydarzeń



Rozwiązanie: Aura CRM

Grupa MTP to przede wszystkim dobrze zaprojektowane wydarzenia, które organizowane są nieprzerwanie od blisko 100 lat. Dziś, poza uznanymi imprezami targowymi, Grupa MTP organizuje kongresy, konferencje, wydarzenia kulturalne, sportowe oraz megaeventy, które co roku przyciągają ponad 1 mln gości z całego świata. Przedsiębiorstwo dąży do tego, by kreować i obsługiwać najciekawsze najbardziej wpływowe wydarzenia w poszczególnych branżach.

To właśnie na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich, należących do Grupy MTP, spotykają się liderzy biznesowi, by podejmować kluczowe decyzje o przyszłości swoich przedsiębiorstw.

Międzynarodowe Targi Poznańskie to ośrodek targowy nr 1 w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

Opinia klienta

„Wdrożenie CRM jest procesem trudnym i mieliśmy świadomość, że nie zawsze kończy się powodzeniem. Dobre zrozumienie potrzeb klienta i profesjonalne wsparcie firmy Questy na każdym poziomie wdrożenia spowodowało, że odnieśliśmy sukces. Dzisiaj z dumą mogę powiedzieć, że obserwujemy wzrost efektywności pracy zespołu sprzedażowego, a o to właśnie chodziło. Z czystym sumieniem mogę polecić firmę Questy oraz ich rozwiązanie, Aura Business CRM.”

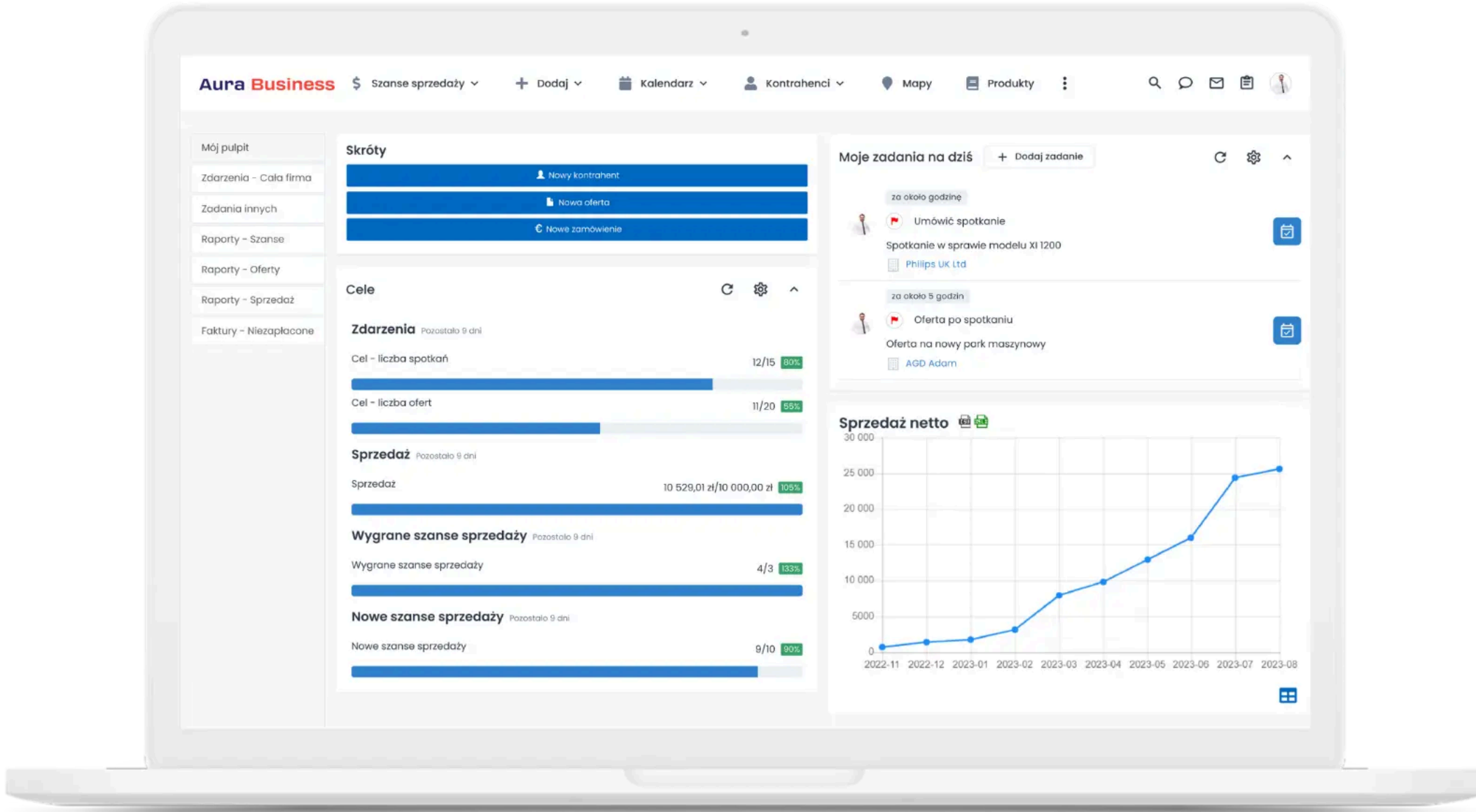


Janusz Mazurczak

Grupa MTP

Cele wdrożenia

Wdrożenie miało na celu uspojnienie sposobu zbierania, tworzenia i zarządzania informacjami na temat potencjalnych i aktywnych klientów Grupy MTP. Potrzebą Klienta było także zarządzanie edycjami wydarzeń tj. targów, kongresów, konferencji, szkoleń, koncertów. Dotychczasowe rozwiązanie informatyczne Grupy MTP było przestarzałe i skomplikowane w obsłudze. Co więcej, nie posiadało możliwości integracji oraz obsługi na urządzeniach mobilnych. Specjaliści z Qesty wykorzystali swoje doświadczenie i umiejętności, aby to zmienić.



Pobierz Case Study w PDF

Wdrożenie

Zakres dostarczonych usprawnień obejmował m. in. bazę wiedzy o kontrahentach, moduł zarządzania szansami sprzedaży oraz ich automatycznego tworzenia, a także moduł zarządzania zadaniami i spotkaniami wraz z integracją z Microsoft Exchange. Specjaliści Questy uczestniczą w płynnej migracji z dotychczasowego rozwiązania na nowe. Z uwagi na dużą ilość danych, wiele procesów generowanych jest w sposób automatyczny i masowy.

Na skutek tego Grupa MTP może przy pomocy jednolitego oprogramowania obsługiwać:



Proces pozyskiwania nowych Klientów



Proces obsługi wydarzeń



Raportowanie sprzedaży i aktywności handlowców

Rezultaty wdrożenia

Efektem prac było wdrożenie systemu Aura Business, który umożliwił naszemu Klientowi usprawnienie kluczowych obszarów funkcjonowania, związanych z obsługą Klientów i wydarzeń.

Kluczowe rezultaty:

- Sprawne tworzenie kampanii skierowanych do odpowiednich osób
- Dokładne monitorowanie sprzedaży, dzięki możliwościom raportowania
- Pełna, uporządkowana i zawsze aktualna baza wiedzy o kontrahentach

Sprawdź inne case studies

INTERHANDLER Sp. z o.o.

Usprawnienie działań sprzedażowych i wdrożenie konfiguratora produktów

Enpol Sp. z o.o.

Sprawne zarządzanie zleceniami serwisowymi

METAL-FACH Technika Grzewcza

Usprawnienie obsługi klienta i stała kontrola dokumentacji

Pozostałe case studies >