

METAL-FACH Technika Grzewcza

Case study

Przeczytaj, jak firma METAL-FACH Technika Grzewcza pozbyła się problemów z komunikacją z klientami i usprawniła procesy biznesowe.



Branża: Kotły i piece



Rozwiązanie: Aura E-Commerce

METAL-FACH Technika Grzewcza to firma zajmująca się produkcją wysokiej klasy kotłów c.o. na paliwo pellet oraz ekogroszek, spełniające najsurowsze wymogi środowiskowe certyfikatów EcoDesign, 5 Klasy, TÜV Rheinland, Bimschv2.

Opinia klienta

„Ze względu na profesjonalizm i zaangażowanie ze strony firmy Questy proces wdrożenia przebiegał bardzo sprawnie. Jesteśmy pod wrażeniem ogromu wiedzy oraz zaangażowania pracowników, aby system B2B był w pełni dopasowany zarówno do potrzeb naszych jak i naszych klientów.”

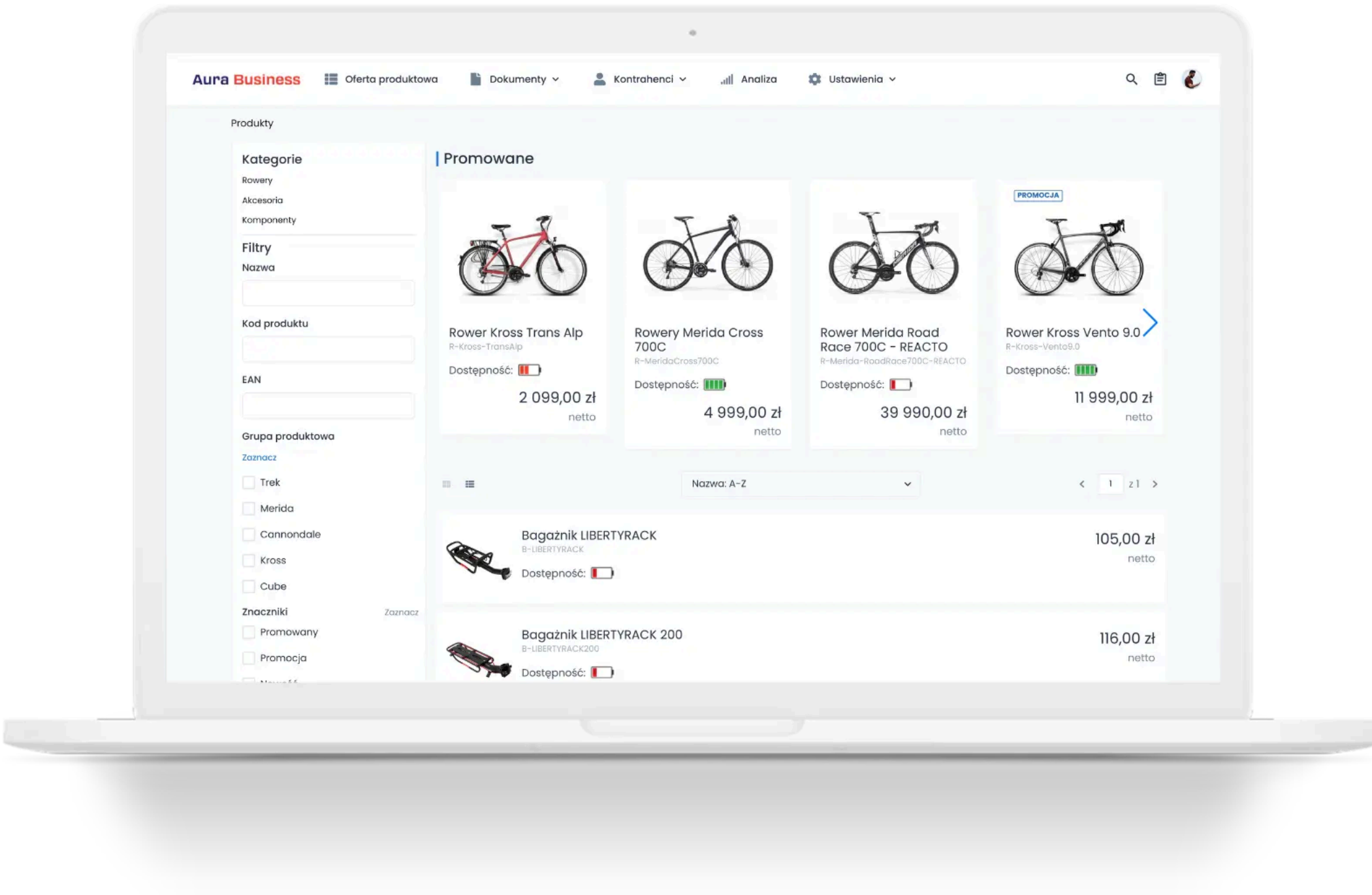


Marta Marculewicz

METAL-FACH Technika Grzewcza

Cele wdrożenia

Cele wdrożenia wynikały bezpośrednio z problemów biznesowych naszego Klienta i wyzwań, które zostały przed nim postawione. Pośród nich można wymienić problemy z komunikacją z klientem (brak historii zamówień, dostępu do faktur, cen), brak spójnej bazy wiedzy o produktach (stany magazynowe, ceny) i brak możliwości samoobsługi (zamówienia mailowe, brak spójnych informacji).



Pobierz Case Study w PDF

Wdrożenie

Efektem wdrożenia systemu AuraBusiness w przedsiębiorstwie METAL-FACH Technika Grzewcza było utworzenie nowego kanału sprzedaży - platformy B2B. Firma udostępniła swoim klientom możliwość samoobsługi i samodzielnego konfigurowania produktów. Zadbano o to, aby w jak największym stopniu ograniczyć czas i uwagę pracowników działu sprzedaży, potrzebne na realizację zamówienia.

Na skutek tego METAL-FACH Technika Grzewcza może przy pomocy jednolitego oprogramowania obsługiwać:



Proces pozyskiwania nowych klientów



Proces samoobsługi obecnych klientów



Raportowanie sprzedaży i aktywności handlowców

Rezultaty wdrożenia

Usprawniono proces komunikacji z klientami, dzięki udostępnieniu im podstawowych informacji nt. współpracy, cen, towarów i dokumentów. Dzięki możliwościom systemu usprawnieniu uległ też proces regulowania płatności przez klientów METAL-FACH Technika Grzewcza.

Firma METAL-FACH zyskała w oczach odbiorców jako przedsiębiorstwo, które wykorzystuje nowoczesne rozwiązania biznesowe dla poprawy komunikacji B2B. W długofalowym efekcie Aura Business przyczynia się do budowania i utrzymywania przez METAL-FACH Technika Grzewcza trwałych relacji biznesowych oraz do budowania obrazu marki.

Kluczowe rezultaty:

- Usprawnienie procesu komunikacji
- Możliwość samodzielnego konfigurowania produktów przez klientów
- Ograniczenie czasu potrzebnego na obsługę klientów

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

Grupa MTP

Wzrost efektywności pracy zespołu sprzedażowego

Pozostałe case studies >