Process4E wśrod najaktywniejszych runku CRM

10.02.2005

Spółka Process4E S.A., specjalizująca się w rozwiązaniach CRM ogłosiła, że w 2004 roku podpisała kontrakty na wdrożenia systemów CRM obejmujące łącznie ponad 600 licencji. Wśród sprzedanych systemów największy udział ma Marketing Manager 6 firmy Update Software A.G.

„Skupiliśmy się na firmach z pogranicza segmentu dużych i średnich, a nasze wyniki za 2004 rok stawiają nas zdecydowanie w gronie trzech najaktywniejszych dostawców systemów CRM dla tej wielkości firm" – powiedział Uli Kottmann, Prezes firmy Process4E. „Klienci doceniają naszą rozległą wiedzę na temat procesów biznesowych i metod wdrażania CRM."

Wdrażany przez Process4E system Marketing Manager 6 jest produkowany przez firmę Update Software A.G., jednego z czołowych dostawców CRM na rynku europejskim. Klienci Process4E dołączyli do grona ponad 700 firm z całego świata używających właśnie tego rozwiązania.

„Polski rynek CRM jest we wczesnej fazie rozwoju, ale zdecydowanie nabiera prędkości. Zauważyliśmy, że menedżerowie rozumiejący wyzwania przyszłości inwestują w CRM już teraz. Wszyscy nasi nowi klienci to firmy, które w swoich segmentach rynku mają czołową pozycję" – powiedział Sebastian Podrzycki, Dyrektor ds. sprzedaży w Process4E. Oprócz klasycznych funkcji CRM takich jak zarządzanie ofertami, kontraktami i usługami, największym zainteresowaniem klientów cieszy się zarządzanie kampaniami oraz związana z tym automatyzacja czynności.

Projekty CRM mają największy wpływ na poprawę efektywności przedsiębiorstwa, gdy nie są postrzegane jako zwykła inwestycja w IT, ale towarzyszy im przebudowa procesów biznesowych. Uli Kottmann dodaje: „Wdrożenie CRM zasadniczo różni się od na przykład uruchomienia ERP. Przede wszystkim dotyka ono procesów styku z klientem, które decydują o przewadze firmy. Do wdrożenia CRM trzeba mieć strategię i wizję, a do ERP wystarczą tylko jasne reguły".