

TETA S.A. korzysta z doświadczeń Process4E

26.05.2003

TETA S.A., wrocławski producent systemów wspomagających zarządzanie, wprowadzana na rynek nowy system TETA CRM. Projekt systemu stworzyła firma doradcza Process4E specjalizująca się w konsultingu CRM. W aplikację wbudowano tzw. „kreator wdrożenia” – specjalny moduł wyposażony w ekspercką wiedzę na temat filozofii i najlepszych praktyk CRM, który znacznie upraszcza i przyspiesza konfigurację rozwiązania; użytkownik może samodzielnie zaimplementować system. TETA CRM jest przeznaczona na rynek MSP działających w modelu B2B, zwiększa efektywność marketingu, sprzedaży i serwisu oraz lojalność klientów.

„Powstanie tego produktu poprzedziła analiza potrzeb i oczekiwań Klientów, małych i średnich przedsiębiorstw. Połączenie myśli technologicznej TETY z doświadczeniem doradczym Process4E w zakresie CRM, pozwoliły stworzyć intuicyjne narzędzie o najistotniejszej dla użytkowników funkcjonalności. To implikuje dwie ważne dla potencjalnego użytkownika cechy: łatwość obsługi oraz bardzo przystępną cenę” – powiedział Jerzy Krawczyk, Prezes Zarządu TETA S.A.

Przyjazny użytkownikowi moduł do instalacji programu TETA CRM pozwala na częściową automatyzację analizy przedwdrożeniowej. Kreator podpowiada możliwe opcje oraz najczęściej stosowane praktyki CRM. W tym celu w programie zaszyto informacje merytoryczne dotyczące koncepcji i strategii CRM, identyfikacji klientów, procesów obsługi klienta, badania satysfakcji klientów oraz budowy programów lojalnościowych.