

## TPS ja Mepco sopivat Microsoft CRM-toimituksesta

TPS-jääkiekkjoukkueen toiminnasta vastaava HC TPS Turku Oy kehittää yritysasiakkaisiin kohdistuvaa myyntiään ja markkinointiaan Microsoft CRM -ohjelmistoon perustuvalla asiakkuudenhallinnan ratkaisulla. Turussa toimiva joukkue etsi tehokasta keinoa etenkin runsaslukuisen PK-asiakaskantansa hoitamiseen. Asiakkuusprosessien entistä systemaattisemmalla ohjauksella tähdätään kasvavaan myyntiin ja asiakastytyväisyyteen. CRM-järjestelmän toimituksesta vastaa Mepco Oy. Mepco on Gold Certified Partner -tasolla toimiva eturivin Microsoft-osaaja sekä Suomen Microsoft CRM -markkinajohtaja.

TPS:n aktiivisten yritysasiakkaiden määrä on noin tuhat. Yrityksille tarjottavia palveluita ovat mm. kausikortit, tapahtumat, näkyvyys sekä erilaiset klubijäsenpaketit.

– Palvelujemme myynti on vaatinut runsaasti käsiä ja jalkoja. Tavoitteemme on tehostaa ja systematisoida markkinointi- ja myyntiprosessejamme keskitetyn asiakasinformaation ja helppokäyttöisten päivittäisten työkalujen avulla, toimitusjohtaja Jouko Narvanmaa HC TPS Turku Oy:stä kertoo.

Microsoft CRM vastasi TPS:n toiveita etenkin erinomaisen käytettävyytensä ja sovitettavuutensa ansiosta.



*TPS on SM-liigan menestynein jääkiekkjoukkue. (kuvaaja Eeva Henttu)*

### **Kasvua myyntiin ja asiakastytyväisyyteen**

Uuden CRM-ratkaisun avulla asiakassuhteita ja kontaktointia voidaan hoitaa entistä järjestelmällisemmin. CRM-järjestelmään kerättävän tiedon avulla asiakkaat opitaan tuntemaan entistä paremmin.

– Asiakkaidemme tarpeiden ymmärtäminen luo entistä paremmat lähtökohdat palvelujemme kehittämiseksi ja kohdentamiselle sekä asiakastytyväisyyden parantamiselle, Narvanmaa sanoo.

Microsoft CRM -ohjelmistolla haetaan tehokkuutta jokapäiväiseen työhön sekä suoraviivaista kasvua myyntiin.

– Uskon, että järjestelmä tulee maksamaan itsensä takaisin varsin nopeasti, Narvanmaa arvioi.

Microsoft CRM:n toimittaa TPS:lle kokenut Microsoft-asiantuntija Mepco Oy.

– Luotan Mepcon Microsoft CRM -ohjelmistoa koskevaan osaamiseen ja kokemukseen. Yhteistyömme on lähtenyt liikkeelle hyvin ja odotan mielenkiinnolla järjestelmän käyttöönottoa, Narvanmaa toteaa.

TPS ottaa Microsoft CRM:n tuotantokäyttöön 1.5.2005.

**Lisätietoja:** Mepco: toimitusjohtaja Markku Pekkola, markku.pekkola@mepco.fi, puhelin 020 7422 758

TPS: toimitusjohtaja Jouko Narvanmaa, jouko.narvanmaa@tps.fi, puhelin (02) 273 1133

*HC TPS Turku Oy vastaa SM-liigassa pelaavan TPS-jääkiekkjoukkueen toiminnasta. TPS on yhdeksällä Suomen mestaruudellaan SM-liigan 30-vuotisen historian menestynein joukkue. Jääkiekon pelaaminen aloitettiin Turun palloseurassa jo vuonna 1937. Lisätiedot <http://www.tps.fi/>.*



*Mepco Oy on toiminnanohjauksen, asiakkuudenhallinnan ja henkilöstönohjauksen ohjelmistoratkaisuja toimittava ja integroiva tietotekniikkayhtiö. Mepco yhdistää Microsoftin globaalit yritysjärjestelmät ja teknologiat vahvaan toimiala- ja sovellusalueosaamiseen sekä asiakaslähtöiseen paikalliseen tukeen. Microsoft Gold Certified Partner -kumppanina Mepco kuuluu eturivin Microsoft-osaajiin. Yhtiö toimii kolmessa kaupungissa: Tampereella, Helsingissä ja Turussa. Lisätiedot <http://www.mepco.fi/>.*