



Matkahuolto tehostaa rahtipalvelujensa myyntiä Microsoft Dynamics CRM:n avulla

Oy Matkahuolto Ab ottaa käyttöön Microsoft Dynamics CRM -ohjelmistoon perustuvan ratkaisun rahtipalvelujensa myyntiin ja markkinointiin. Järjestelmästä haetaan tehoa kenttämyynnin ja sitä tukevan Call Centerin päivittäiseen työhön ja yhteistoimintaan. Ohjelmiston toimituksesta ja sovituksesta Matkahuollon tarpeisiin vastaa Suomen johtava Microsoft CRM -toimittaja Mepco Oy.

Matkahuollon Rahtipalvelujen myyntiorganisaatio koostuu yli kymmenen hengen kenttämyynnistä, joka tekee vuosittain 5 000 - 6 000 asiakaskäyntiä ja solmii rahtisopimuksia kaiken kokoisten yritysten kanssa. Kenttämyyntiä tukee niinkään yli 10 hengen Call Center, joka perustettiin syksyllä 2005.

– Halusimme uuden järjestelmän tehostamaan myynnin ohjausta ja raportointia sekä tukemaan saumatonta yhteistyötä Call Centerin ja kenttämyynnin välillä, myyntipäällikkö **Carl Haggström** Oy Matkahuolto Ab:sta kertoo.

Ylivoimainen tuote, kokenut kumppani

Kilpailutuksen jälkeen ratkaisuksi valittiin Microsoft Dynamics CRM 3.0 ja järjestelmän toimittajaksi Mepco Oy.

– Microsoft CRM oli vaihtoehdostamme kokonaisuutena selvästi järkevin. Microsoft-tuotteen tutuus, helppokäyttöisyys ja tiivis Outlook-integraatio tarjoavat parhaat mahdolliset lääkkeet myyntiväkemme jokapäiväisen toiminnan rationalisoinnille. Ohjelmiston vahvuuksia olivat myös erinomainen muokattavuus ja joustavuus sekä yhteensopivuus olemassaolevaan Microsoft-ympäristöömme, Haggström perustelee.

Mepcon puolesta puhuivat kokemus ja vahva ammattitaito.

– Vaakakupissa painoivat positiiviset kokemukset aikaisemmasta yhteistyöstä. Arvostimme myös Mepcon vahvoja Microsoft CRM -referenssejä ja Gold-tason Microsoft-kumppanuutta, Haggström jatkaa.

Tehoa myyntiin ja markkinointiin

Microsoft Dynamics CRM sovitetaan Matkahuollon käyttöön kevään 2006 aikana. Varsinaiseen tuotantokäyttöön siirrytään syksyllä 2006. Järjestelmää tullaan hyödyntämään myynnin ja markkinoinnin ohjauksessa ja seurannassa sekä mm. asiakirjojen ja sopimusten hallinnassa. Ohjelmiston käyttäjiä ovat kenttämyynti, Call Center ja myynnin johto. Microsoft CRM tullaan integroimaan myös Matkahuollon tuotannolliseen järjestelmään.

– Pyrimme uuden CRM-ratkaisun avulla sekä myynnissä että markkinoinnissa entistä järjestelmällisempään toimintaan ja parempiin tuloksiin. Keskitetty järjestelmä takaa sen, että asiakastiedot ja -historia ovat kaikkien saatavilla ja hyödynnettävissä, Haggström toteaa.

Lisätietoja Mepco Oy: johtaja Hannu Kaukonen, hannu.kaukonen@mepco.fi, puhelin 0400 527 681
Oy Matkahuolto Ab: myyntipäällikkö Carl Haggström, carl.haggstrom@matkahuolto.fi, puhelin 040 727 8670

Oy Matkahuolto Ab on vuonna 1933 perustettu yksityinen bussiliikenteen palvelu- ja markkinointiyritys. Yhtiön pääliiketoiminta-alat ovat matka- ja rahtipalvelut. Lisäksi yhtiö harjoittaa ravitsemistoimintaa, vähittäiskauppaa, sijoitustoimintaa sekä matkojen välitystoimintaa. Matkahuollon palveluksessa on noin 800 työntekijää. Oy Matkahuolto Ab:n omistavat suomalaiset yksityiset bussiyrietykset. Lisätiedot <http://www.matkahuolto.fi/>.

Matkahuollon Rahtipalvelut tarjoaa asiakkailleen kuljetusratkaisuja, joiden nopeus ja varmuus perustuvat tiheään, koko maan kattavaan bussiverkostoon. Yli 20 000 aikataulutettua rahtivuoroa päivittäin sekä lähes 500 palvelupistettä ympäri Suomen takaavat lähetysten nopean perillemenon.

Mepco Oy kehittää, toimittaa ja integroi kokonaisvaltaisia ohjelmistoratkaisuja asiakkuudenhallintaan, toiminnanohjaukseen sekä palkka- ja henkilöstöhallintoon. Mepco yhdistää Microsoftin johtavat yritysohjelmistot ja teknologiat vahvaan ammattitaitoon, pitkään kokemukseen sekä asiakaslähtöiseen paikalliseen tukeen. Gold Certified Partner -kumppanina Mepco kuuluu eturivin Microsoft-osaajiin. Yhtiö toimii kolmessa kaupungissa: Tampereella, Helsingissä ja Turussa. Lisätiedot <http://www.mepco.fi/>.