



Lähettilirkka kasvattaa myyntiään Microsoft Dynamics CRM:n avulla

Pirkanmaalla toimiva kuljetusliike Lähettilirkka Oy ottaa käyttöön Microsoft Dynamics CRM 3.0 -ohjelmistoon perustuvan ratkaisun asiakkuudenhallintaan. Järjestelmän avulla halutaan paikantaa asiakkaiden potentiaaliset tarpeet sekä tehostaa myyntiä, markkinointia ja asiakaspalvelua. Ratkaisun toimittaa Suomen johtava Microsoft CRM -asiantuntija Mepco Oy.

Lähettilirkka Oy palvelee kuukausittain noin 500 asiakasta. Kaiken kaikkiaan yhtiön asiakaskanta muodostuu noin 2000 yrityksestä ja yhteisöstä.

– Haluamme toisaalta palvella ja toisaalta hyödyntää asiakaskuntaamme entistä paremmin. Päätimme hankkia modernin CRM-järjestelmän, jotta voisimme kerätä asiakastietomme yhteen keskitettyyn paikkaan kaikkien käytettäväksi, liikennepäällikkö **Jari Qvick** Lähettilirkka Oy:stä kertoo.

Vaihtoehtojen vertailun jälkeen ratkaisuksi valittiin Microsoft Dynamics CRM 3.0. Valinnassa painotettiin Microsoft Outlookin ja Microsoft CRM:n välistä integraatiota sekä käytön ja käyttöönoton helppoutta.

– Uskomme myös Microsoftin kansainvälisen tuotteen takaavan parhaan mahdollisen jatkuvuuden ja riskittömyyden, Qvick jatkaa.

Kumppanikseen Lähettilirkka valitsi eturivin Microsoft-osaajan ja Gold-tason kumppanin Mepco Oy:n, joka on myös vahvasti läsnä Tampereen alueella.

– Mepco tarjosi käyttöömmme vahvaa tuote- ja integraatio-osaamista sekä runsaasti kokemusta onnistuneista Microsoft CRM -hankkeista, Qvick sanoo.

Kokonaisvaltaista tukea asiakasrajapintaan

CRM-hanke on käynnistynyt nopeasti ja määrätietoisesti. Noin 12-15 käyttäjää tulee ottamaan uuden ratkaisun tuotantokäyttöön huhtikuussa 2006. Uutta järjestelmää tullaan käyttämään myynnin, markkinoinnin ja asiakaspalvelun ohjauksessa ja seurannassa. Ohjelmistolla tehostetaan myös asiakaspalautteiden hallintaa.

– Monilla asiakkaillamme on potentiaalia ostaa kuljetuspalveluitamme nykyistä enemmän. Tavoitteenamme on jalostaa asiakkaidemme tarpeita koskeva tieto myynnin ja markkinoinnin paranevaan osumatarkkuuteen sekä myynnin ja asiakastytyväisyyden kasvuun, Qvick visioi.

Jatkossa CRM-ratkaisu tullaan integroimaan Lähettilirkan operatiiviseen toiminnanohjausjärjestelmään.

– Etenemme tyvestä puuhun. Seuraavan vaiheen toimenpiteitä tulevat olemaan myös mm. puhelinjärjestelmämme integrointi asiakkuudenhallintaan, Qvick ennustaa.

Lisätietoja Mepco Oy: toimitusjohtaja Markku Pekkola, markku.pekkola@mepco.fi, puhelin 0400 233 150
Lähettilirkka Oy: liikennepäällikkö Jari Qvick, jari.qvick@lahettilirkka.fi,
puhelin 0400 819 108

Lähettilirkka Oy on Pirkanmaalla toimiva kasvava kuljetusliike, joka palvelee asiakkaitaan jo yli 50 auton voimin. Sadat yritykset käyttävät kuukausittain Lähettilirkan palveluja; yhtiön suurin asiakas on DHL. Lähettilirkan linjat ovat auki 24 tuntia vuorokaudessa. Yhtiö on perustettu vuonna 1978 ja sen palveluksessa on yli sata työntekijää. Lisätiedot <http://www.lahettilirkka.fi/>.

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/>.