



Konehuoneeseen Microsoft CRM

IBM:n palvelin- ja tallennusjärjestelmiin keskittynyt Konehuone Oy on sopinut Mepco Oy:n kanssa Microsoft CRM -ohjelmistoa koskevasta toimituksesta. Konehuone keskittää CRM-järjestelmään kaikki liiketoimintaansa koskevat keskeiset tiedot koko organisaationsa hyödynnettäväksi. Microsoft CRM otetaan tuotantokäyttöön huhtikuussa 2005.

Noin 1,5 vuotta sitten perustettu Konehuone Oy on edennyt kehityksessään pisteeseen, jossa arkipäiväisen toiminnan ohjaamiseen on alettu kaivata tehokkaampia tapoja ja työkaluja. Lääkettä lähdettiin etsimään tarjolla olevista CRM-ohjelmistoista.

– Haluamme rationalisoida toimintaamme CRM-järjestelmän ja tehokkaiden työryhmäominaisuuksien avulla, kehitysjohtaja **Matti Keränen** Konehuone Oy:stä kertoo.

Tarjolla olevien CRM-ratkaisujen kartoittaminen ja arviointi johtivat Microsoft CRM:n valintaan.

– Microsoft CRM -ohjelmiston "Road Map" antaa vakuuttavan kuvan tuotekehityksen jatkuvuudesta. Uskoaksemme voimme odottaa huoletta tulevaisuutta ja järjestelmän uusia versioita, Keränen ennustaa. Microsoft CRM:n puolesta puhui myös järjestelmän tehokas integroituminen muihin Microsoft-ohjelmistoihin, etenkin Outlook-sähköpostiin. Joustavuutensa ansiosta ohjelmisto mukautuu hyvin Konehuoneen tarpeisiin ja toimintatapoihin.

– Microsoft CRM voidaan kustomoida haluamallamme tavalla tukemaan asiakuus- ja liiketoimintaprosessejamme, Keränen arvioi.

Kattava ratkaisu jokaisen käyttöön

Ensimmäisessä vaiheessa Konehuoneessa keskitytään myyntiprosessin kokonaisvaltaiseen ohjaukseen ja hallintaan. Manuaaliset prosessit korvataan Microsoft CRM:n avulla automatisoiduilla toimintamalleilla. Kokonaisuuteen kuuluvat olennaisena osana myös myynnin ja tarjouskannan seuranta ja raportointi. Ohjelmistoa tulee käyttämään Konehuoneen koko henkilöstö.

– Pitkällä aikavälillä tulemme keskittämään CRM-järjestelmään kaiken olennaisen liiketoimintaamme liittyvän informaation. Tavoitteemme on parantaa ihmisten välistä kommunikaatiota ja lisätä jokaisen ihmisen työskentelyn tehokkuutta, Keränen toteaa.

Konehuoneessa uskotaan, että Microsoft CRM tulee tuottamaan konkreettisia tuloksia.

– Tavoittelemme myynnin kasvua ja entistä laadukkaampaa asiakaspalvelua, Keränen sanoo.

Toimittajien vertailun jälkeen Konehuone valitsi yhteistyökumppanikseen Mepco Oy:n. Microsoft Gold Certified Partner -kumppanina Mepco kuuluu Microsoft-osaajien eturiviin. Mepco on myös Suomen johtava Microsoft CRM -toimittaja ja -asiantuntija.

– Löysimme Mepcosta sitä asennetta, kokemusta ja osaamista, jota tarvitaan CRM-hankkeen onnistuneeseen läpivientiin, Keränen kertoo.

Lisätietoja: Mepco Oy: myyntipäällikkö Matti Karppinen, matti.karppinen@mepco.fi,
puhelin 020 7422 753
Konehuone Oy: kehitysjohtaja Matti Keränen, matti.keranen@konehuone.fi,
puhelin 020 743 8000

Konehuone Oy on vaativiin palvelin- ja tallennusjärjestelmiin – erityisesti IBM:n teknologioihin – erikoistunut järjestelmätoimittaja ja asiantuntijaorganisaatio. Yrityksen toimipaikka on Espoossa. Konehuoneen liikevaihto vuonna 2004 oli yli kahdeksan miljoonaa euroa. Lisätiedot <http://www.konehuone.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/>.