



Novotek Finland ja Mepco sopivat Microsoft CRM

Teollisuuden IT-järjestelmiin keskittynyt Novotek Finland Oy ja Mepco Oy ovat sopineet Microsoft CRM -ohjelmistoa koskevasta toimituksesta. Novotek Finland halusi kokonaisvaltaisen ratkaisun myynnin, markkinoinnin ja asiakastuen hallintaan. Ohjelmistoa valittaessa vaakakupissa painoivat Microsoft CRM:n integrointivalmiudet, järjestelmän joustavuus sekä luottamus tuotteen takana oleviin kehitysresursseihin. Haettaessa ohjelmiston toimittajaksi kokenutta Microsoft CRM -osaajaa katseet kääntyivät Mepcoon.

Novotek Finland Oy:ssä kaivattiin uutta ratkaisua asiakkuudenhallintaan, koska vanha CRM-järjestelmä alkoi olla tiensä päässä sekä toiminnallisesti että teknisesti.

– Halusimme joustavan CRM-järjestelmän, jonka myötävaikutuksella voimme jäsentää myyntiprosessimme uudelleen. Tavoitteenamme oli ottaa uuden ohjelmiston avulla hallintaan koko asiakkuusprosessi markkinoinnista myynnin kautta asiakaspalveluun, toimitusjohtaja **Juhani Yrjänä** Novotek Finland Oy:stä kertoo.

Ratkaisua ei jouduttu etsimään kaukaa. Sertifioituna Microsoft Solution Provider -kumppanina Novotek uskoo Microsoftin uusimpiin teknologioihin ja niiden jatkuvuuteen. Microsoft CRM oli luonteva valinta yritykselle, joka haluaa tiivistä ja vaivatonta integraatiota CRM-järjestelmän sekä Microsoftin toimisto- ja sähköpostisovellusten välille.

– Microsoft CRM:n sulautuminen Outlook-sähköpostiin sekä valmiit liittymät Office-sovelluksiin tehostavat jokapäiväistä toimintaamme, Yrjänä arvioi.

CRM-järjestelmä tullaan integroimaan myös Novotekin toiminnanohjausjärjestelmään.

Panostukset palkitaan

Microsoft CRM:n käyttö aloitetaan Novotekissa helmikuussa 2005. Ensimmäisessä vaiheessa keskitytään myyntiprosessin ohjaamiseen, seurantaan ja raportointiin. Käyttäjää järjestelmällä on 18. Henkilöstöä ei tarvitse erityisemmin motivoida ohjelmiston käyttöön.

– Olemme käyttäneet CRM-järjestelmää jo kymmenen vuotta. Kaikki tietävät kokemuksesta, että emme tule toimeen ilman toimivaa CRM-ratkaisua. Väkemme odottaa innolla uuden ohjelmiston käyttöönottoa, Juhani Yrjänä sanoo.

Microsoft CRM:n odotetaan edistävän Novotekin liiketoimintaa monella tasolla.

– Uskon uuden ratkaisun lisäävän toimintamme yleistä tehokkuutta, kasvattavan myyntiä sekä kohottavan asiakaspalvelumme laatua, Yrjänä visioi.

Tukea asiakkuudenhallinnan kehittämiseen saadaan lukuisia Microsoft CRM -käyttöönottoja toteuttaneelta Mepco Oy:ltä.

– Kokemuksen merkitystä ei voi korostaa liikaa operatiivisten järjestelmien implementoinnissa ja hyödyntämisessä. Mepcon toteuttamat Microsoft CRM -hankkeet puhuivat puolestaan, Yrjänä toteaa.

Lisätietoja: Mepco Oy: johtaja Carl-Erik Wikström, carl-erik.wikstrom@mepco.fi, puhelin 020 7422 768
Novotek Finland Oy: toimitusjohtaja Juhani Yrjänä, juhani.yrjana@novotek.com,
puhelin (019) 871 131

Novotek Finland Oy on teollisuuden IT-järjestelmien toimittaja ja kehittäjä. Yhtiön osaaminen ja ratkaisut keskittyvät automaatio-, mittaus- ja testausjärjestelmiin. Novotekin toimitukset perustuvat alojensa johtaviin tuotteisiin sekä omaan asiakaskohtaiseen järjestelmäkehitykseen. Novotek Finland kuuluu kansainväliseen Novotek AB -konserniin. Lisätiedot <http://www.novotek.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/>.