



Tampereen Datakanava panostaa asiakassuhteidensa kokonaisvaltaiseen hoitoon Microsoft Dynamics CRM:n avulla

Valtakunnalliseen DataInfo Solutions -ketjuun kuuluva Tampereen Datakanava Oy on valinnut asiakkuudenhallinnan ratkaisukseen Microsoft Dynamics CRM -ohjelmiston. Järjestelmän avulla pyritään kasvattamaan sekä myyntiä että asiakastytyväisyyttä liiketoimintayksikköjen entistä tehokkaamman yhteistoiminnan sekä asiakkaiden aiempaa kokonaisvaltaisemman palvelun kautta. Ratkaisun toimittaa Suomen johtava Microsoft CRM -asiantuntija Mepco Oy.

Tampereen Datakanavassa uudelta CRM-ratkaisulta odotettiin ennenkaikkea hyvää käytettävyyttä, yhteensopivuutta ja integroitavuutta. Parhaiten tarpeita vastasi Microsoft Dynamics CRM.

– Microsoftin tuttu Outlook-käyttöliittymä takaa parhaiten sen, että kasvavassa yrityksessämme uudetkin ihmiset omaksuvat ohjelmiston käytön nopeasti ja vaivattomasti. Microsoft Dynamics CRM:n puolesta puhuivat myös järjestelmän monipuolisuus, joustavuus sekä Microsoftin tuotekehityspanostuksiin perustuva luotettavuus ja jatkuvuus, myyntipäällikkö **Ari Harjula** Tampereen Datakanava Oy:stä luettelee.

Toimittajaksi valittiin eturivin Microsoft-osaaja ja Gold-tason kumppani Mepco Oy.

– Mepcon valtteja olivat vahva tuoteosaaminen sekä näytöt lukuisista onnistuneista Microsoft CRM -hankkeista, Harjula toteaa.

Tehoa yhteistyöhön ja asiakkaiden kokonaisvaltaiseen palveluun

Tampereen Datakanava ottaa Microsoft Dynamics CRM:n tuotantokäyttöön huhtikuussa 2006. Järjestelmää tullaan käyttämään etenkin myynnin ja markkinoinnin ohjauksessa ja seurannassa. Yhtiö koostuu useista yksiköistä, jotka ovat toimineet varsin itsenäisesti omien tuotteidensa parissa. CRM-järjestelmän avulla tullaan yhtenäistämään myynnin toimintatapoja sekä tehostamaan osastojen välistä yhteistyötä. Keskitetyllä tietojärjestelmällä ajantasaiset asiakastiedot saadaan tehokkaasti kaikkien käyttöön ja hyödynnettäväksi.

– Uusi CRM-ratkaisu tarjoaa hyvän lähtökohdan asiakkaidemme tarpeiden paremmalle ymmärtämiselle, asiakassuhteiden kokonaisvaltaiselle hoidolle sekä eri yksikköjämme ja tuotteitamme koskevalle ristiinmyynnille. Uskon vaikutusten näkyvän kasvavassa myynnissä ja asiakastytyväisyydessä, Harjula arvioi.

Jatkossa järjestelmän käyttöä tullaan laajentamaan mm. asiakaspalvelun suuntaan.

– Sisäänajovaiheen jälkeen tulemme hyödyntämään järjestelmää mm. Help Desk -palvelussamme sekä asiakaspalautteiden keruussa ja hallinnassa, Harjula ennustaa.

Ohjelmistolla tulee aluksi olemaan yli 20 käyttäjää. Myöhemmin järjestelmä laajenee koko henkilökunnan käyttöön.

Lisätietoja Mepco Oy: toimitusjohtaja Markku Pekkola, markku.pekkola@mepco.fi, puhelin 0400 233 150
Tampereen Datakanava Oy: myyntipäällikkö Ari Harjula, ari.harjula@datakanava.fi,
puhelin 040 590 7452

Tampereen Datakanava Oy on valtakunnalliseen DataInfo Solutions -ketjuun kuuluva tietotekniikkayhtiö. Yrityksen liiketoiminta-alueita ovat järjestelmäratkaisut ja palvelut, puheratkaisut, mobiiliratkaisut, asiakirjanhallintaratkaisut sekä toiminnanohjauksratkaisut. Tampereen Datakanavan palveluksessa on 35 työntekijää ja yhtiön liikevaihto vuonna 2005 oli 6,7 miljoonaa euroa. TeliaSoneran omistuksessa oleva DataInfo Solutions -ketju palvelee asiakkaitaan 30 toimipaikassa noin 400 ICT-ammattilaisen voimin. Ketjun liikevaihto vuonna 2005 oli yli 100 miljoonaa euroa. Lisätiedot <http://www.datakanava.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/>.