

Rastor valitsi koulutusprosessiensa ohjausjärjestelmäksi Microsoft Dynamics CRM:n

Koulutus- ja valmennusyritys Rastor Oy uusii liiketoimintaansa ohjaavat tietojärjestelmät. Uudeksi ratkaisuksi valittiin Microsoft Dynamics CRM, joka laajenee koulutusyhtiöiden käytössä asiakkuudenhallinnasta kokonaisvaltaiseen toiminnanohjaukseen. Toimialan valmiiden ratkaisumallien takana on Suomen johtava Microsoft CRM -toimittaja Mepco Oy, joka myös sovittaa järjestelmän Rastorin prosesseja tukevaksi kokonaisuudeksi.

Koulutusyhtiössä asiakkuudenhallinta ja toiminnanohjaus sulautuvat toisiinsa. Asiakkuusprosessien ohjaus sekä koulutusten ja valmennusten hallinta ovat yhtä ja samaa kokonaisuutta. Rastor Oy:ssä pitkään käytössä olleiden järjestelmien korvaajaksi etsittiin kokonaisratkaisua kattamaan kaikki liiketoiminnan osa-alueet.

– Halusimme löytää toimialamme tarpeisiin soveltuvan mahdollisimman valmiin ratkaisun, joka perustui standardoituun teknologiaan ja yleisiin työkaluihin, järjestelmäkehityspäällikkö **Maria Fonsell** Rastor Oy:stä kuvailee.

Parhaiten kriteerit täytti Microsoft Dynamics CRM varustettuna koulutusalan omalla toimialalaajennuksella. Valmis toiminnallisuus ja konkreettiset näytöt ratkaisun toimivuudesta minimoivat räätälöintitarpeet ja riskit. Valintaa tukivat myös Microsoftin voimakkaat panostukset globaalin huipputuotteensa kehitykseen ja jatkuvuuteen. Toimittajakseen Rastor valitsi Microsoftin sertifioidun Gold-tason kumppanin Mepco Oy:n.

– Tuote ja toimittaja valittiin samalla kertaa, koska koulutusalan valmiit ratkaisumallit olivat Mepcon käsialaa. Valintaa helpottivat aikaisemmat positiiviset kokemukset Mepcon ammattitaidosta ja yhteistyökyvystä, Fonsell painottaa.

Kattava ratkaisu koulutus- ja asiakkuusprosessien ohjaukseen

Uusi kokonaisjärjestelmä otetaan koekäyttöön elokuussa 2006; varsinaiseen tuotantokäyttöön siirrytään vuoden loppuun mennessä. Ohjelmistoa tulee käyttämään Rastorin koko organisaatio. Ratkaisu tulee palvelemaan kaikkia liiketoimintalueita: oppilaitostoimintaa, koulutus- ja valmennustoimintaa, konsultointia sekä julkaisutoimintaa.

– Järjestelmä tulee kattamaan liiketoiminta- ja asiakkuusprosessimme alusta loppuun. Esimerkiksi oppilaitospuolella ohjelmistolla hallinnoidaan opintojen koko elinkaari ilmoittautumisesta todistuksen saamiseen asti, Fonsell havainnollistaa.

Uuden ohjelmiston ja Rastorin käytössä olevan verkko-oppimisympäristön välille tullaan toteuttamaan tiivis liittymäraja-pinta. Järjestelmä integroidaan myös taloushallintoon, jolloin laskutuksessa voidaan siirtyä suoraan verkkolaskuihin. Luonnollisesti ohjelmiston avulla ohjataan myös CRM-järjestelmiin perinteisesti sisältyviä prosesseja: myyntiä ja markkinointia.

– Asiantuntijaorganisaatiossa myyntityö on pitkäjänteistä yhteistyön rakentamista. Teemme myös suorapostituksia, mutta panostamme kuitenkin asiakaskohtaisesti räätälöityyn koulutustoimintaan, Fonsell toteaa.

Kasvavaa tehokkuutta kaikilla tasoilla

Kriittisen ydinjärjestelmän toteuttaminen uuden sukupolven teknologialla varmistaa osaltaan Rastorin liiketoiminnan jatkuvuuden ja palvelujen katkeamattomuuden. Uudistetut prosessit täyttävät myös viranomaisten vaatimukset.

– Uusi ratkaisu tehostaa toimintaamme kaikilla tasoilla. Liiketoimintamme ohjaus ja taloutemme seuranta helpottuvat, yksikköjemme välinen tiedonsiirto nopeutuu, kokonaiskuva asiakkaistamme kirkastuu ja palvelukykyämme paranee. Lisäksi tutut ja helppokäyttöiset Microsoft-työkalut lisäävät päivittäisen työn vaivattomuutta ja tuottavuutta kaikkialla organisaatiossamme, Fonsell luettelee.

Rastorin järjestelmähanke on käynnistynyt odotusten mukaisesti.

– Asiat ovat edenneet hienosti. Käyttöönoton lisäksi saamme Mepcolta apua mm. henkilöstömme sitouttamisessa mittavaan hankkeeseen. Ihmisten asenteiden muokkaus on tärkeää positiivisen muutoksen ja tulosten kannalta, Fonsell korostaa.

Rastorilla on selkeä visio toimintansa kehittämisen. Uuden liiketoimintajärjestelmän käyttöönoton jälkeen kehityksen painopiste asetetaan dokumentinhallintaan sekä intranet- ja extranet-ratkaisuihin.

– Vuonna 2007 tulemme panostamaan Microsoft SharePoint Portal Server -pohjaisiin portaaliratkaisuihin. Myös tulevaisuissa ratkaisuissa voimme hyödyntää Mepcon valmiita ratkaisumalleja ja komponentteja, Fonsell ennustaa.

Lisätietoja Mepco Oy: Senior Consultant Heikki Kontuniemi, heikki.kontuniemi@mepco.fi, puhelin 050 357 5201
Rastor Oy: järjestelmäkehityspäällikkö Maria Fonsell, maria.fonsell@rastor.fi, puhelin 040 759 0988

Rastor Oy on asiakkaidensa aineettoman pääoman arvointiin ja kehittämiseen erikoistunut palveluyritys. Yhtiön tarjonta koostuu koulutus-, valmennus-, konsultointi- ja julkaisualueiden monipuolisista tuotteista ja palveluista. Rastorin asiakkaat ovat yrityksiä, julkisia yhteisöjä ja yksityisiä opiskelijoita. Yhtiö kouluttaa ja valmentaa vuosittain noin kymmenentuhatta opiskelijaa. Alun perin jo vuonna 1942 perustetun Rastorin liikevaihto vuonna 2006 tulee olemaan noin kymmenen miljoonaa euroa. Lisätiedot <http://www.rastor.fi/>.