



Podjetje ADD je zabeležilo velik uspeh v Rusiji Tudi slovenska podjetja vstopajo na globalni trg

Stranke so danes najpomembnejši kapital vsakega podjetja, ker odločilno vplivajo na njegovo poslovanje. Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) pomeni strategijo ustvarjanja, razvoja in ohranjanja dolgoročnih dobrih odnosov s strankami. O novostih v podjetju ADD na tem področju smo se pogovarjali z Andrejem Hudoklinom, vodjo oddelka poslovnih rešitev.

Podjetje ADD je svoje rešitve za upravljanje odnosov s strankami na področju farmacije in zavarovalništva pred kratkim preneslo na tehnologijo Microsoft Dynamics CRM, pojasnjuje Hudoklin. S svojimi izdelki ADD ne cilja le na slovenski trg, temveč želi uspešno sodelovati tudi na globalnem trgu. Microsoft je podjetju ADD zagotovil sodelovanje z razvojno skupino na Danskem pri razreševanju tehničnih vprašanj in vprašanj, povezanih s programsko kodo.

Hudoklin poudarja, da so se v podjetju odločili za prehod zaradi dolgoročne zanesljivosti pri razvoju, večje varnosti in dodane vrednosti za stranke. Celovita rešitev vključuje tudi poslovno analitiko in upravljanje z dokumenti, pri katerih uporabljajo Microsoftovi rešitvi, kot sta strežnik PerformancePoint Server in strežnik SharePoint Server. »Z različico Microsoft Dynamics CRM 4.0 je Microsoft naredil dobro razvojno platfor-

mo, ki nam omogoča stabilnost pri razvoju, strankam pa ponuja tudi dolgoročno varnost.«

Učinkovito orodje za usmerjanje virov

»Z uporabo obstoječih Microsoftovih platform so se zmanjšale naložbe v obsežen razvoj tako podatkovnega kot poslovnega področja CRM rešitve,« dodaja Hudoklin. »Zato se sedaj ukvarjamo izključno z razširitvijo Microsoft Dynamics CRM.« Rešitev je namenjena večjim farmacevtskim podjetjem, ki so geografsko razpršena in imajo od nekaj sto do nekaj tisoč aktivnih uporabnikov. Omogoča vzpostavitev in izvedbo boljših prodajnih in trženjskih strategij z vključevanjem trženjskega in prodajnega oddelka skupaj s strokovnimi sodelavci na terenu.

Proaktivno vodenje prodaje

Rešitev za zavarovalnice in agencije pa omogoča izboljšavo procesov prodaje in vzpostavitev proaktivnega vodenja prodaje oziroma prodajnikov na terenu, razlaga Hudoklin. Primerna je za male in velike poslovne sisteme na lokalnem ali regijskem področju. S poslovno rešitvijo Microsoft Dynamics CRM pridobi podjetje učinkovito orodje za pregled in usmerjanje virov v smeri zastavljenih poslovnih ciljev. Podpora, ki jo Microsoft pri samem razvoju zagotavlja podjetju ADD, je skupna delavnica z razvojno skupino na Danskem, kjer ima Microsoft tako

imenovani Innovation Center. Cilj skupne delavnice je pridobiti odgovore na vsa tehnična vprašanja ter razviti določene primere na arhitekturi rešitve in tudi sami programski kodi, s katerimi bodo v najkrajšem času zagotovili zanesljivo različico rešitve.

Uspešen nastop v Rusiji

»Podjetje ADD dokazuje, da lahko z uveljavljenimi tehnologijami tudi slovenska podjetja samozavestno vstopajo na globalni trg,« pravi Hudoklin. Uporaba Microsoftovih tehnologij tako podjetju ADD omogoča doseganje nove dodane vrednosti in s tem nadaljevanje odličnega poslovanja. To se je potrdilo tudi na ravnokar končani konferenci EyeForPharma Sales Force Effectiveness, prvem tovrstnem dogodku v Rusiji, ki se ga je udeležilo več kot sto posameznikov iz največjih farmacevtskih podjetij.

Hudoklin pojasnjuje, da je ADD nastopil kot zlati sponzor dogodka ter se predstavil s stojnico, kjer so prikazovali svojo celovito rešitev add.PHARMA, ki vključuje tako rešitev CRM kot poslovnega obveščanja. Prav tako so skupaj s svojo stranko Pliva Russia pripravili predavanje in predstavili primer uporabe. Predavanje je bilo hit dogodka, saj je bilo toliko vprašanj, da je organizator zadevo prekinil in prosil, da se vprašanja nadaljujejo kasneje med odmori, poudarja Hudoklin. ●



► »S prehodom na Microsoftovo tehnologijo zagotavljamo dolgoročno zanesljivost pri razvoju, večjo varnost in dodano vrednosti za stranke,« pravi **Andrej Hudoklin**, vodja oddelka poslovnih rešitev v podjetju ADD.