



Hos Dansk Etiket Teknik starter enhver kundekontakt i 360 Business Tool

Hos Dansk Etiket Teknik tager enhver kundekontakt sit udspring i 360 Business Tool. Det sikrer ensrettet kommunikation både internt og eksternt, og skaber et solidt grundlag for betjening af kunderne i en organisation, hvor sælgerne ofte er på farten.

Dansk Etiket Teknik leverer etiketteringssystemer til det professionelle segment. Deres systemer bruges bl.a. i fødevarerproduktioner til udskrivning af pakke- og produktlabels.

Claus Brohus arbejder med projektsalg. Hans kollegaer har en del rejseaktivitet i løbet af året, så det er ofte ham, der har dialogen med de kunder, der ringer ind.

360 Business Tool er meget intuitivt og funktionerne giver sig selv.

“Enhver kundekontakt starter i 360 Business Tool. Vores sælgere er meget ude af huset og det er nødvendigt, at kundehistorikken er opdateret, for at vi kan sikre den bedst mulige betjening af kunderne – uanset hvem af os, kunden er i dialog med”, forklarer Claus Brohus.

Han har før arbejdet med andre CRM-systemer, men har aldrig haft så stor glæde af dem, som han har med 360 Business Tool.

Let at gå til

Ifølge Claus Brohus er det flere faktorer, der adskiller 360 Business Tool fra øvrige systemer, men han slår først og fremmest på, at 360 Business Tool er intuitivt, og at mange af funktionerne giver sig selv.

Det gør programmet let at integrere i organisationen, og brugerne oplever hurtigt værdien af systemet, hvilket styrker deres engagement i at arbejde kvalitativt med CRM-systemet.

Hurtigere betjening af kunder

Udover at sikre en ensartet dialog med kunderne, så bruger Dansk Etiket Teknik også 360 Business Tool til at holde styr på et stort produktsortiment.

Alle produkter, reservedele og købshistorik er lagt ind i systemet. Det sparer tid, når der skal udarbejdes tilbud til nye kunder, og det er nemt at sikre, at priser og sortiment er opdateret.

Sammenholdt med kundehistorikken kan Claus Brohus hurtigt betjene de kunder, som ringer for at bestille reservedele eller oprette reklamationer.

Reklamationer følges fra start til slut. Det er hele tiden muligt at se den nøjagtige kommunikation i sagen og man har et konstant overblik over tidsforbruget på sagen.

Det giver en enorm tryghed, at der sidder et professionelt team klar til at supportere mig.

CRM-systemer kræver disciplin

Et CRM-system er først og fremmest et værktøj til at håndtere og dele data, og der er næsten ingen grænser for, hvad man kan hælde i af informationer. Men det betyder ikke, at alt skal registreres.

“360 Business Tool er indrettet, så vi stort set kan registrere alt. Udfordringen har ligget i at fastlægge hvad vi skal registrere. Altså hvilke data, der er vigtige og skaber grundlag for en mere effektiv kundehåndtering nu og i fremtiden”, siger Claus Brohus.

Tryghed med 360 teamet

Dansk Etiket Teknik implementerede 360 Business Tool i maj 2017 som erstatning for et andet, mindre brugervenligt system.

Når man køber 360 Business Tool følger der fri support med, så kunden kan få hjælp til programmets funktioner. Og det har Claus Brohus haft stor glæde af.

“Jeg sidder ene mand på kontoret det meste af tiden. Hvis jeg løber ind i et problem, kan det ikke nytte, at jeg skal vente flere dage på at få hjælp. Det giver en enorm tryghed, at der sidder et professionelt team klar til at supportere mig, så jeg hurtigt kan komme videre i mit arbejde”, siger Claus Brohus.

Dansk Etiket Teknik 



Kontakt mig, hvis du vil have en demo af 360 Business Tool i din virksomhed.

Lars Ryberg

Key Account Manager
lr@360businessstool.com
(+45) 70 23 70 29

Bliv klogere på CRM
- besøg os på www.360businessstool.com