



360 Business Tool har været hjertet af vores forretning fra første dag

For de to partnere i Business Center Sjælland er der kun én vej - og det er fremad. Med deres nystartede virksomhed har de specialiseret sig i dokumenthåndtering og har allerede en stor kundeportefølje. Med 360 Business Tool har de overblik over alle sager, og kan hele tiden se hvad næste skridt i deres forretning skal være.

Business Center Sjælland sælger dokumenthåndteringsløsninger over en bred kam og listen over potentielle kunder er lang.

Derfor er det vigtigt for Furqan Akbar og hans partner, at de kan planlægge deres salgsindsats så effektivt som muligt.

De to har arbejdet med 360 Business Tool i andre sammenhænge, og da de startede deres virksomhed var de ikke i tvivl om, at det var det CRM-system de ville bruge.

"360 Business Tool har været hjertet af vores forretning allerede fra første dag. Det er både vores database over eksisterende kunder og grundlag for nye. Her finder vi information på rå kundeemner, og i systemet kan vi søge nye kunder, ud fra de kriterier vi har opstillet", fortæller Furqan Akbar.

Med 360 Business Tool er mange ting automatiseret, så Furqan og hans kollega kan koncentrere sig om det nuværende salg imens.

360 Business Tool er både vores database over eksisterende kunder - og grundlag for nye.

"Systemet hjælper os f.eks. med at holde styr på de kunder, vi skal ringe tilbage til om halvandet år. Det kan vi ikke selv huske, så det gør systemet for os," forklarer han.

Effektiv planlægning af salg

360 Business Tool styrker det traditionelle og benhårde canvassalg. Tilbud kan hurtigt sendes ud og der følges op på kunderne til aftalt tid. En klar fordel i et konkurrencepræget marked, hvor det handler om at skille sig ud ved hurtig og professionel betjening.

360 Business Tool er koblet op til Google Maps, så sælgeren hurtigt kan se, hvor kunden bor og få et overblik over hvilke andre virksomheder, der ligger i nærheden. En meget brugbar funktion, når man skal have mest muligt ud af dagen.

"Med det geografiske overblik, kan vi planlægge dagen, så vi besøger flest mulige kunder med mindst muligt kørsel", siger Furqan Akbar. Han genvælgte bl.a. 360 Business Tool, fordi det er så let at bruge.

Med det geografiske overblik i 360 Business Tool kan vi besøge fest mulige kunder med mindst mulig kørsel

Logik gør alle til superbrugere

Som nystartet virksomhed har man travlt med at få etableret et solidt kundegrundlag, og der er bare ikke tid til IT-udfordringer. Ifølge Furqan Akbar er den helt store fordel ved 360 Business Tool, at det er logisk opbygget, og derfor let at gå til.

Det er hans erfaring, at systemet har mange funktioner, som man kan få stor værdi af, hvis man vil have mere ud af sin salgsindsats.

"Vi er få folk til et stort marked og har brug for at være så effektive som muligt. Det er vi med et CRM-system, som gør selv de mindste ting smartere. Eksempelvis er genvejstaster dybt implementeret. Det sparer tid og gør simpelthen betjeningen hurtigere," fastslår han.

BUSINESSCENTER
SJÆLLAND



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

Henrik Høyer
CTO & Partner
hh@360businessstool.com
(+45) 70 23 70 29

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