

Kar Group, Logo CRM ile kurumsal hafızasını güçlendirerek satış operasyonlarını iyileştirdi



1969 yılından bu yana faaliyet gösteren Kar Group halen agrega, kireç, hazır beton, asfalt, prefabrik beton elemanları, yapı kimyasalları, inşaat gibi alanlarda yedi farklı markayla hizmet veriyor. Grup, müşteri ilişkileri yönetimi süreçlerini iyileştirmek üzere öncelikle KarKim yapı kimyasalları şirketinde Logo CRM çözümünü hayata geçirdi. Bu sayede satış ekibinin elindeki tüm veriler kayıt altına alınarak kurumsal hafıza oluşturuldu ve satış süreçleri daha verimli hale geldi. Logo CRM çözümü, kısa süre sonra yine Kar Group bünyesindeki KarBeton'da da hayata geçecek.

Derya Özdoğan, Proje ve Hizmetler Lideri, DNA Proje, Aykut Haşim Özdoğan, Genel Müdür, DNA Proje, Serdar Avcı, Bilgi Teknolojileri Müdürü, Kar Group, Esra Soylu, Kıdemli Satış Uzmanı, Logo Yazılım



İhtiyaçlar

- Kurumsal hafızayı güçlendirmek
- Satış fırsatlarını daha iyi değerlendirmek
- Saha ekiplerinin satış gücünü artırmak
- Saha çalışmalarını yönetim kademesine anlık olarak raporlayabilmek

Çözümler

- Logo CRM
- Logo Netsis 3 Enterprise
- Logo Mind Insight

Faydalar

- Kurumsal hafızanın güçlendirilmesi
- Satış performansının daha sağlıklı değerlendirilmesi
- Müşteri taleplerine daha hızlı dönüş yapılması
- Zaman tasarrufu
- Yönetim kademesinin satış süreçlerini daha etkili takibi
- Müşteri ve çalışan memnuniyetinde artış
- Satış fırsatlarının daha iyi değerlendirilmesi
- Potansiyel müşterilerin daha iyi takibi

KAR GROUP'TA MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ PROJESİ

Toplam yedi alt markayla 49 yıldır faaliyetlerini sürdüren, son dönemde inşaat sektöründe de atılım yapan Kar Group bünyesindeki KarKim, yapı kimyasalları sektöründe tüm Türkiye'ye bayi kanalıyla hizmet veriyor. Firma satış ekiplerinin sahada elde ettiği bilgilerden faydalanmak, müşteri potansiyelini daha iyi değerlendirmek ve müşteri portföyünden yola çıkarak kurumsal hafızasını güçlendirmek üzere Logo CRM müşteri ilişkileri yönetimi çözümünü devreye aldı.

Kurumsal kaynak planlama çözümü olarak da yine Logo'nun Netsis 3 Enterprise çözümünü kullanan Kar Group, Logo iş ortağı DNA Proje danışmanlığında ERP ile Logo CRM'i cari kartlar noktasında entegre etti. Bu entegrasyon sayesinde, KarKim bayilerinden talep edilen çeşitli evraklar her iki sistem üzerinden de görülebiliyor. Bu da satış ekibinin saha operasyonlarını kolaylaştırıyor.

Kar Group bünyesindeki KarBeton'un da Logo CRM çözümünü kullanmaya başlamasıyla birlikte ERP ile entegrasyon süreci sipariş ve teklif aşamalarını da kapsayacak şekilde genişletilecek.



Serdar Avcı

Bilgi Teknolojileri Müdürü, Kar Group

"Müşteri ilişkileri yönetimi, yani CRM başlı başına bir kültürdür. Logo CRM çözümünü devreye alınca, satış ekibimizin CRM kültürünü benimsemesi için yoğun çalışmalar yaptık. Verilerin sisteme düzgün girilmesi, sahadan doğru veri toplanması gibi süreçler CRM'in verimli kullanımı açısından çok önemliydi. Saha ekiplerimiz Logo CRM'i kullanmaya başladıktan sonra sistemin ne kadar kolay olduğunu, ne kadar verimli çalıştığını ve bu sayede ne kadar hızlı aksiyon alabildiklerini gördük. Şu anda CRM kültürüne onlar bizden daha çok sahip çıkıyorlar. Logo CRM ile birlikte özellikle zaman anlamında çok önemli faydalar kazandık. Bizim için en önemli maliyet kalemi olan zamanı daha verimli kullanarak satış performansımızı artırdık."