

Uusia kumppanuuksia

maaliskuu 2008

Mepco ja Bonito aloittivat yhteistyön

Myynnin vuosihuollolla tehot irti CRM-järjestelmästä

Myynnin ja markkinoinnin vuosihuoltopalveluja tuottava Bonito Oy ja Suomen johtava Microsoft Dynamics CRM -toimittaja Mepco Oy ovat aloittaneet yhteistyön, joka tähtää yritysten CRM-ratkaisuistaan saamien hyötyjen maksimointiin.

CRM-ratkaisulla tavoiteltavien hyötyjen toteutuminen on viime kädessä kiinni järjestelmää käyttävistä ihmisistä. Investointi moderniin teknologiaan ei riitä, tarvitaan myös uudenlaisia toimintatapoja ja uutta myyntikulttuuria. Boniton kehittämä Myynnin vuosihuolto -palvelu on kevyt, nopea ja kustannustehokas tapa myynnin ja markkinoinnin tulokunnan jatkuvaan kasvattamiseen sekä CRM-järjestelmän käytön tehostamiseen.

”Tuotteistetusta palvelustamme hyötyvät sekä CRM-järjestelmän hankintaa suunnittelevat että ratkaisuja pitkäänkin käyttäneet yritykset. Nopean ”varikkopysähdyksen” jälkeen myyntiorganisaatio pääsee takaisin radalle entistä suorituskykyisempänä”, toimitusjohtaja **Kimmo Neihum** Bonito Oy:stä lupaa.

Strategiselta tasolta myynnin ja markkinoinnin operatiiviseen toteutukseen sekä CRM-järjestelmän konkreettiseen käyttöön etenevät huoltotoimenpiteet käydään läpi tiiviisti. Huolto kertoo saavutetut tulokset, vertailee niitä muiden toimijoiden suorituksiin, osoittaa markkinoiden parhaat käytännöt ja antaa konkreettiset toimenpide-ehdotukset.

”Yhdessä Boniton kanssa voimme taata, että yritykset saavat kaiken hyödyn irti CRM-ratkaisuistaan. Järjestelmien ja toimintamallien kehittäminen rintarinnan luo parhaat edellytykset myynnin, kannattavuuden ja kilpailukyvyn kasvuksi”, myyntijohtaja **Heikki Kontuniemi** Mepco Oy:stä sanoo.

Lisätietoja

Mepco Oy: myyntijohtaja Heikki Kontuniemi, puhelin 050 357 5201,
heikki.kontuniemi@mepco.fi

Bonito Oy: toimitusjohtaja Kimmo Neihum, puhelin 0400 501 500,
kimmo.neihum@bonito.com

Bonito Oy tarjoaa asiakkailleen palveluja myynnin, markkinoinnin ja asiakassuhteiden hoidon ennakoivaan ja säännölliseen huoltoon. Yhtiön kehittämää ja tuotteistamaa Myynnin vuosihuolto -palvelua on tehty yli 50 yritykselle useissa eri maissa. Vuonna 2007 huollettujen yritysten myyntimäärät olivat noin 320 miljoonaa euroa. Boniton huoltotiimiin kuuluu viisi asiantuntijaa. Lisätiedot www.bonito.com.

Mepco Oy kehittää ja toimittaa kokonaisvaltaisia ohjelmistoratkaisuja asiakkuudenhallintaan, toiminnanohjaukseen sekä palkka- ja henkilöstöhallintoon. Mepco yhdistää Microsoftin johtavat yrityssohjelmistot ja teknologiat vahvaan ammattitaitoon, pitkään kokemukseen sekä asiakaslähtöiseen paikalliseen tukeen. Yhtiö on Microsoftin sertifioitu Gold-kumppani. Mepco valittiin vuoden 2007 Microsoft Dynamics -ratkaisukumppaniksi Suomessa. Lisäksi yhtiö nimettiin ainoana suomalaisena toimittajana vuoden 2007 Microsoft Dynamics Inner Circle -parhaimmistoon. Yhtiön toimipaikat sijaitsevat Tampereella, Helsingissä ja Turussa. Lisätiedot www.mepco.fi.