



PORTAL

BUDOWLANY



newsletter

reklama

projekty domów

forum



Lubię to! 6.2 tys.

pomedziarek 16 grudnia 2019

szukaj



Fundamenty, piwnice | Ściany, fasady | Dachy | Izolacje | Ochrona | Wnętrza, wystrój, architektura | Ogrody | Okna i drzwi | Instalacje | Prawo | Eko-budowa | Maszyny, narzędzia | Chemia budowlana

HOME > instalacje > wiadomości

16.12.2019r.

Firma Nice wybrała Microsoft Dynamics do usprawnienia obsługi i zarządzania komunikacją z Partnerami Handlowymi

Udostępnij 0

Tweet



W ciągu najbliższych dwóch lat projekt transformacji cyfrowej obejmie około 15 krajów. Jego celem jest wzrost satysfakcji Klienta oraz zwiększenie możliwości biznesowych nawet o 25 proc. a także konkurencyjności Grupy w skali międzynarodowej.

Firmy Microsoft i Nice Group, lider w dziedzinie automatyki domowej, home security i smart home, ogłosiły podjęcie współpracy opartej na przetwarzaniu danych w chmurze. Nice Polska wdraża platformę Dynamics 365 Customer Relationship Management z myślą o zwiększeniu konkurencyjności poprzez optymalizację efektywności procesów biznesowych oraz usprawnienie obsługi i wzrost satysfakcji Klienta w Polsce i za granicą. Dzięki strategicznemu wsparciu firmy Microsoft i jej partnera EY, w ciągu najbliższych dwóch lat projekt obejmie Polskę oraz 15 innych krajów – w sumie 500 użytkowników w działach sprzedaży, marketingu i usług posprzedażnych. Dzięki lepszej znajomości oraz bliższym relacjom z Klientami firma Nice zamierza zwiększyć ich satysfakcję oraz możliwości sprzedaży o 25 proc., a przez to umocnić swój udział w rynku i wspierać szybkie tempo wzrostu.

Firma Nice wybrała platformę Microsoft Dynamics 365 ze względu na jej elastyczność, skalowalność, i bezpieczeństwo gwarantowane przez technologie chmurowe firmy Microsoft, a także korzyści związane z synergią i integracją z już wykorzystywanymi rozwiązaniami, takimi jak Dynamics AX ERP na platformie Azure oraz usługi zwiększające produktywność Office 365. W rezultacie pracownicy firmy zyskają jednolity system, który umożliwi współdzielenie strategicznych danych sprzedażowych, marketingowych oraz pełne zarządzanie procesami posprzedażowymi. Zespoły sprzedażowe, marketingowe i posprzedażne uzyskają również możliwość elastycznego dostępu do aplikacji i danych w chmurze, także podczas pracy zdalnej lub podczas spotkań poza biurem.

Najnowsze wieści z branży



[Firma Nice wybrała Microsoft Dynamics do usprawnienia obsługi i zarządzania komunikacją z Partnerami Handlowymi](#)

Platforma Dynamics 365 Customer Relationship Management zwiększy efektywność sprzedaży oraz...



[To był intrygujący rok na rynku nieruchomości](#)

W Polsce od 2013 r. można zauważyć znaczący wzrost cen na rynku nieruchomości...



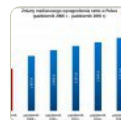
[D+H Polska w Komitecie](#)

Polski Komitet Normalizacyjny w ramach Komitetu 180 ds. Bezpieczeństwa Pożarowego Budynków...



[Przemysł 4.0 – szansa dla polskich producentów maszyn](#)

Według raportu Polski przemysł maszynowy w 2018 r. produkcja maszyn i urządzeń w Polsce...



[Przeciętny Polak pracuje na „M” o 3 lata krócej](#)

Dane o przeciętnym poziomie wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, które co miesiąc podaje...



[Videoblog #3: Robert Konieczny Ambasadorem FAKRO](#)

Robert Konieczny to nie tylko wybitny architekt, ale także ambasador marki FAKRO w kampanii pod...



[Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce rośnie jak na drogach](#)

Potrzebne nowoczesne podejście do zarządzania...



[Targi Budma - wyższy poziom budownictwa](#)

Targi Budma odbędzie się 4-7 lutego 2020 r....



[Szkoły wygrały modernizację akustyczne](#)

Hałas jest sporym problemem przepełnionych szkół podstawowych mieszczących się w starych...

--



--

Wdrożenie pod kierunkiem zespołu marketingowego Nice zostało już pomyślnie zrealizowane we Włoszech, Wielkiej Brytanii, Francji, Belgii, Turcji, Niemczech, i w Hiszpanii, a obecnie zaczyna się w Polsce. W najbliższych miesiącach obejmie kolejne biura Nice na całym świecie. W proces zaangażowany jest zespół, w którego skład wchodzi menedżerowie z różnych obszarów biznesowych. Jego zadaniem jest skonfigurowanie systemu zgodnie z priorytetami Grupy oraz zdefiniowanie spójnych i homogenicznych modeli. Integralną częścią projektu jest edukacja zgodna z podejściem Train-the-Trainer, które ma pomóc użytkownikom wykorzystującym nowe narzędzie CRM w różnych obszarach biznesowych i w różnych krajach.

Dynamics 365 — a zwłaszcza moduły: Dynamics for Sales wspomagający zarządzanie relacjami

z Klientami, Dynamics 365 for Service wspomagający obsługę serwisową oraz Dynamics 365 for Marketing wspomagający działania marketingowe — zapewni firmie Nice kompleksowy widok obecnych i potencjalnych Klientów, dystrybutorów oraz instalatorów. Pozwoli także opracowywać i realizować skoordynowane działania komunikacyjne i marketingowe, na przykład zarządzać wydarzeniami i powiązаныmi działaniami z wykorzystaniem możliwości dialogu i gromadzenia opinii dzięki internetowym ankietom. Dla Nice ważne jest również usprawnienie procesów planowania wyjazdów i odwiedzin Partnerów Handlowych. Będzie to możliwe dzięki precyzyjnej segmentacji i analizie danych oferowanej przez analityczny panel kontrolny klasy business intelligence, który umożliwia dynamiczną i intuicyjną wizualizację danych pochodzących z różnych procesów biznesowych, sieci dystrybucyjnej oraz z rynku.

„W ostatnich latach firma Nice rozwijała się bardzo szybko: nasze rozwiązania są sprzedawane w ponad 100 krajach, globalne obroty przekroczyły 368 mln euro w 2018 r., a w 2019 r. nadal rosną – także dzięki kolejnym akwizycjom w ostatnim czasie. W takiej sytuacji musimy skupić się na innowacjach i wdrożyć narzędzia do efektywnego, skoordynowanego zarządzania, które uprość wymianę strategicznych informacji pomiędzy naszymi pracownikami, ale także globalnie między oddziałami w różnych krajach. W ramach szerszego planu transformacji cyfrowej, firma Nice postanowiła wdrożyć cloud computing, wykorzystując Dynamics 365 CRM jako dodatkowe narzędzie wspomagające realizację strategii szybkiego wzrostu, z myślą o poszerzeniu wiedzy o Klientach, zyskaniu okazji do personalizacji, cross-sellingu i up-sellingu, a także zwiększeniu możliwości przekształcania nowych kontaktów w biznes, a



[KRISPOL angażuje się w projekt House of Hope Szymona Hołowni](#)

Firma KRISPOL uruchomiła nowy projekt CSR. Pomoc otrzymają dzieci z domu dziecka House of Hope w...

Wideo



w rezultacie zwiększenia naszych obrotów oraz udziału rynkowego nie tylko w Polsce, ale także jako Grupa na poziomie międzynarodowym. Wykorzystując panoramiczny obraz obecnych i potencjalnych Klientów oraz spójnie zarządzając działaniami marketingowymi, sprzedażowymi i posprzedażnymi w prostszy i w bardziej dopasowany sposób, będziemy mogli opracowywać coraz bardziej ukierunkowane strategie i kampanie przyczyniając się do upowszechnienia koncepcji Smart Home oraz Connected Living w Polsce, i za granicą. Nasza misja zakłada poprawianie jakości życia poprzez upraszczanie codziennych czynności, a technologie takie jak ta pomagają nam w jej urzeczywistnieniu” – powiedział Marcin Skrobisz, Dyrektor Zarządzający Nice Polska.

„Każda firma ma unikatowe potrzeby, a cyfrowa transformacja powinna być efektem partnerskiego podejścia. Jesteśmy dumni, że Nice wybrało technologie Microsoft jako podstawę realizacji swoich strategicznych celów rozwoju biznesu. Wdrożenie platformy Dynamics 365 umożliwi wyższy stopień współpracy i wymiany informacji w organizacji, dzięki czemu pozwoli na bardziej synergiczne, zintegrowane zarządzanie i podejmowanie trafniejszych decyzji w oparciu o analitykę danych. Jesteśmy przekonani, że po wdrożeniu w 20 oddziałach na całym świecie chmurowa platforma CRM stanie się strategicznym czynnikiem konkurencyjności całej Grupy i pozwoli na optymalizację efektywności organizacyjnej, poprawie obsługi Klienta oraz osiągnięciu lepszych wyników sprzedaży” – powiedziała Hanna Kurek, odpowiedzialna za Dynamics 365 w polskim oddziale Microsoft.

źródło: **Nice**

Inne artykuły firmy:



Podczas tegorocznych Targów firma NIBE-BIAWAR została nagrodzona Złotym Medalem Targów ENEX za...

[Złoty Medal Targów ENEX/ENEX Nowa Energia w Kielcach dla firmy NIBE-BIAWAR](#)



Firma Nibe-Biawar wprowadza do swojej oferty nową serię gruntowych pomp ciepła NIBE F1155/1255 o...

[Pompy ciepła z inwerterowo sterowaną sprężarką marki Nibe-Biawar](#)



[Firma Nice wybrała Microsoft Dynamics do usprawnienia obsługi i zarządzania](#)

[komunikacją z Partnerami Handlowymi](#)

Platforma Dynamics 365 Customer Relationship Management zwiększy efektywność sprzedaży oraz...



ERS, jako...

[Rekuperator NIBE ERS do współpracy z pompą ciepła](#)

Dlatego firma NIBE-BIAWAR wprowadza do oferty wysokiej klasy rekuperator NIBE

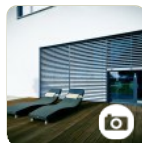
Galerie zdjęć:



[Ścienne metamorfozy](#)



[Schody Amakai - niezwykle połączenia](#)



[Przesłony zewnętrzne](#)



[Jeden brodzik wiele możliwości](#)



[Stoisko Invado na targach BUDMA 2013](#)

Filmy:



[Najczęściej popełniane błędy przy ocieplaniu styropianem budynków metodą ETICS](#)



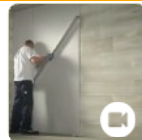
[Spalarnia śmieci w Bydgoszczy](#)



[Najdziwniejsze stadiony świata](#)



[Ukryta Kamera - Świeżo malowane](#)



[ATLAS - Przyklejanie i spoinowanie płyt kartonowo-gipsowych](#)



[Home](#)

[Newsletter](#)

[Reklama](#)

[Partnerzy](#)

[Polecane agencje](#)

[Zaufali nam](#)

Działy tematyczne:

[Fundamenty i piwnice](#)

[Ściany](#)

[Dachy](#)

[Izolacje](#)

[Ochrona](#)

[Wnętrza, wystrój](#)

[Okna i drzwi](#)

Działy :

[Wiadomości](#)

[Nowości produktowe](#)

[Poradniki](#)

[Czytelnia](#)

[Grupy tematyczne](#)

[Galerie](#)

[Produkty](#)

[Filmy](#)

[Firmy](#)

Nasze portale:

www.obud.pl

www.forum.obud.pl

www.chemiabudowlana.info

www.efachowiec.info

www.portal-prasowy.pl

www.opinbud.pl

www.forum.bibliotekarium.pl

Partner: [GetHome.pl](#) - ogłoszenia sprzedaży i wynajmu nieruchomości

Wydawca:

nevicom

Nevicom

Waldemar Mühlstein

ul. R. Kaczmarczyka 17

85-796 Bydgoszcz

NIP: 5541751097

REGON: 340781630

www.obud.pl

redakcja@obud.pl



[Polub tę stronę](#)

Bądź pierwszą osobą wśród znajomych, która to polubi