

ETT EFFEKTIVARE SÄLJVERKTYG



Pernilla Frödén, IT-chef, Brostaden, Stockholm.

*”Hela vår
säljprocess är
omarbetad och
mycket mer
effektiv.”*

Brostaden, som äger och förvaltar runt 90 kommersiella fastigheter med en total yta av 534 000 kvadratmeter i Stockholm, har sedan länge arbetat med CRM. När deras tidigare CRM-system inte längre gick att vidareutveckla bytte de mot Microsoft Dynamics CRM.

– Det är en lösning baserad på en stabil produkt, men ändå utvecklingsbar. Vi ville ha ett ramverk, en struktur och en branschlösning som flera använder där vi slipper uppfinna hjulen själva. Samtidigt gick den att anpassa efter våra tankar och arbetssätt, säger Pernilla Frödén, IT-chef, Brostaden.

VARFÖR VALDE NI CINTEROS?

– Vi hade sedan tidigare vårt verksamhetssystem i Agresso, att ha en och samma leverantör både för Agresso och Microsoft Dynamics CRM är att ha det bästa av två världar. Då slog vi till, den möjligheten hade vi väntat på i flera år.

”Informationen är mycket mer tillgänglig än innan.”

SITUATIONEN

Brostaden har länge arbetat aktivt med kundbegreppet och sina CRM-processer och utvecklade sitt tidigare CRM-system under en 12-årsperiod.

– Vi kom inte längre i den miljö vi arbetade i, vi hade slagit i taket. Vi kände också att det blev allt svårare att integrera systemen. Vi hade våra kundrelationer i ett system, affärssystemet Agresso, medan FastNet levde sitt eget liv. Att få de två att prata med varandra var inte logiskt. Vi stod också inför möjligheten att utveckla ett helt eget system, men vi var tveksamma till om vi ville bygga ett system och driva utvecklingen själva, säger Pernilla Frödén.

LÖSNINGEN

Under en CRM-mässa träffade Pernilla Frödén Cinteros som presenterade en färdig integrationslösning med Microsoft Dynamics CRM, Agresso och Fastnet.

– För oss är Fastnet, där vi sköter hyresadministreringen, vårt kärndatasystem. Det är endast ett fåtal personer som jobbar med det, men där finns grunddata som vi vill sprida och göra tillgängligt för andra på företaget. Nu kan vi göra det, säger Pernilla Frödén.

All information om fastigheten och hyresgästen är tillgängligt i CRM-systemet där användarna bygger på med kontaktpersoner, mötesregistreringar, affärsuppföljningar, felanmälningar och dokumentation.

– Vi har fått en mycket mer relevant databas att jobba i. Det är alltid aktuell information vi jobbar med och säljarna har fått ett mycket vassare verktyg. Jag brukar likna det vid en kub som du kan snurra på hur du vill och alltid hitta information på vilken sida som helst. Informa-

tionen är mycket mer tillgänglig än innan, säger Pernilla Frödén.

RESULTATET

Bytet till Microsoft Dynamics CRM och Cinteros färdiga integrationslösning har inneburit flera förändringar för Brostaden.

– Hela vår säljprocess är omarbetad och mycket mer effektiv och sköts nu helt inifrån systemet. Systemet är ännu bättre och harmoniserar och stödjer vår säljprocess. Det är dessutom möjligt att administrera information från vårt säljarbete direkt i systemet.

Brostadens medarbetare har en bättre helhetsbild av kunden och lättare att snabbt söka fram korrekt information.

– Den lättillgängliga informationen är viktig för oss, eftersom vi inte är en person som sköter alla ärenden mot kunden. Vi är ett team, säger Pernilla Frödén.

– Den stora fördelen för Brostaden långsiktigt är utvecklingsbarheten, att de kan administrera och göra enklare förändringar i systemet själva. Dessutom är plattformen väldigt öppen vilket ger en stor tillväxtpotential, säger Tobias Forsnacke, Cinteros.

OM BROSTADEN Fastighets AB Brostaden är ett helägt dotterbolag till börsnoterade Castellum AB som äger och förvaltar över 534 000 kvm kommersiella lokaler i Stockholm. Kontorsfastigheterna är koncentrerade till närförorterna med goda kommunikationsmöjligheter. Lager- och industrifastigheterna är belägna utefter Stockholms genomfartsvägar.

OM CINTEROS Cinteros är ISV och Gold Certified partner till Microsoft och har ett antal färdiga branschlösningar baserade på Microsoft Dynamics CRM. Cinteros skapar konkreta resultat genom att kombinera gedigen erfarenhet av verksamhetsutveckling och affärssystem med nytänkande och affärsmässighet. Cinteros är en av Europas ledande partners med fokus på Microsoft Dynamics CRM.