



„Nach der Potenzialanalyse unseres CRM-Systems haben wir ganz neue Arbeitsweisen kennengelernt, die es uns ermöglichen, in einem schlanken und aufgeräumten System zu arbeiten. Das führte im Umkehrschluss zu einer positiven Einstellung pro CRM in unserem Mitarbeiterstamm.“

Bettina Ott, Controllerin, Outdooractive GmbH & Co. KG



Outdooractive GmbH & Co. KG

- Komplettdienstleister für den e-Tourismus
- Sie entwickeln touristische Komplettlösungen. Mit der Outdoor-Plattform setzt Outdooractive neue Maßstäbe im Bereich der interaktiven und mobilen Tourenplanung.
- Gründung: 2008
- Mehr als 100 Mitarbeiter an 4 Standorten - in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien

Aufgabenstellung

- Ganzheitliche technische Optimierung des aktuellen CRM-Systems
 - Optimierung der Datenbank
 - Optimierung der Individualprogrammierung in CRM
- Schaffen von besserer Akzeptanz des CRM-Systems innerhalb der Belegschaft

Lösung

- Optimierung der Prozesse im Bereich Vertrieb
- Optimierung der Prozesse im Bereich Projektmanagement (Partnermodul xRM1 Project)
- Anbinden eines Exchange-Servers zur Synchronisation von Mails

Nutzen

- Akzeptanz der Nutzung von Dynamics CRM wurde erhöht
- Schlanke Prozesse führen zu effizienterer Arbeitsweise
- Durch die technische Optimierung hat sich die Performance des Live-Systems erhöht