

Reference: LandValue

Dodavatel: kWare, s.r.o.

Produkt: Microsoft Dynamics CRM

Obor podnikání

Obchodní a konzultační činnost v oblasti lesního hospodářství.

Výchozí situace před nasazením CRM

Společnost Land Value se zaměřuje primárně na zakázky z oboru lesního hospodářství. Mezi tyto zakázky patří:

- Nákup a prodej lesních pozemků
- Prodej dřeva napřímo nebo přes aukční portály
- Konzultační aktivity k lesnímu hospodaření

V rámci těchto zakázek jsou definovány jednotlivé úkoly, ze kterých se jednotlivé zakázky skládají. Jedná se typicky o tyto aktivity:

- Zpracování základní dokumentace pro zakázku
- Terénní a geodetická šetření na místě
- Cenová kalkulace
- Příprava smluvní dokumentace
- Komunikace s orgány státní správy
- Prodej dřeva
- Fakturace a vyúčtování zakázek

Tyto aktivity jsou administrativně náročné a vyžadují vytvoření velkého množství dokumentů, které je zařazovány k zakázkám. Při zpracování dokumentů jsou také využívány externí zdroje dat, jako jsou Katastr Nemovitosti, mapové podklady z mapových serverů, lesnické informace z mapových podkladů UHUL a mnoho dalších systémů státní správy. Pro potřeby kalkulací a reportingu byly využívány různé Excelovské sešity.

Společnost využívala cloudový systém pro úložiště dokumentů, nad kterým byla vytvořena datová nadstavba ve aplikaci Access. Tato aplikace ale přestala postačovat rostoucím potřebám společnosti zejména v těchto oblastech.

- Chybějící jednotný pohled na zakázku a nutnost pracovat s více registry, které nejsou navzájem provázané.
- Nízká možnost reportingu nad zakázkami nebo aktivitami uživatelů.
- Technologická omezení aplikace na množství dat v registrech nebo rozdílné přístupy uživatelů dle práv včetně externistů
- Nutnost práce nad nižším detailem, než je zakázka jako jsou jednotlivé pozemky nebo Porostní skupiny
- Možnost využití aplikace více jako řídicí systém než úložiště dokumentů

Nasazené řešení

Pro nový systém byl využita kombinace customizovaného systému Microsoft Dynamics D365 (CRM) pro evidenci dat a úložiště Azure pro ukládání dokumentů.

Systém CRM pokrývá veškeré funkcionality předchozího systému, na které byli uživatelé zvyklí, a navíc nabízí možnosti detailního zpracování zakázek včetně správy jednotlivých pozemků a porostních skupin. Systém umožňuje automatizované zpracování dat z externích podkladů UHUL tak, aby se minimalizovala administrativní náročnost pořízení těchto dat.

Vzhledem k těmto informacím je možné v systému realizovat kalkulace dle konkrétních dřevin na pozemcích pro konkrétní zakázku i s možností výběru, kterých pozemků se má daná kalkulace týkat. Systém v sobě obsahuje také velké množství číselníků, které modifikují finální cenu zakázky. Celá tato funkcionalita zpřesňuje kalkulace a tím zefektivňuje plánování ekonomického výsledku dané zakázky.

V rámci systému jsou pokryté veškeré aktivity realizované v rámci životního cyklu zakázky včetně odlišení přístupu pro jednotlivé uživatelské role nebo externisty tak, aby se dostali jen na data potřebná pro realizaci úkolu.

Pro řízení společnosti systém nabízí bohaté možnosti reportingu jako jsou přehledy, grafy, dashboardy tak, aby odpovědný manager získal okamžitě přehled o stavu jednotlivých zakázek, splněných a nesplněných úkolech apod.

Jednotlivé dokumenty jsou ukládány na úložišti Microsoft Azure. Uživatelé se dostanou jen k těm dokumentům, pokud mají práva na záznam v CRM, kterého se dokument týká a tím je zabezpečena bezpečnost dat.

Přínosy:

- Zlepšení přehledu nad zakázkami v rámci jejího celého životního cyklu
- Automatické zpracování dat z externích zdrojů
- Automatické kalkulace a zefektivnění vyhodnocení rentability celé zakázky
- Manažerské přehledy pro řízení společnosti

Typ CRM

Řízení obchodu
Reporting

Mobilní aplikace

Ne

Typ provozu CRM

Cloud Dynamics 365

Dodání serveru

Ne

Počet uživatelů CRM

10 uživatelů

Rozpočet na CRM

0,5 mil. Kč

Jazykové mutace

Čeština

Země implementace

Česká republika

Napojení na stávající systémy

Microsoft Azure

<http://geoportal.uhul.cz/mapy/mapylho.html>

www.mapy.cz