



List referencyjny

Grupa Bonus jest dostawcą nowoczesnych rozwiązań w sektorze usług dla klientów biznesowych oraz niezależnym operatorem systemów premiowych i motywacyjnych, w tym przedpłaconych kart płatniczych oraz bonów towarowych i usługowych. W skład Grupy wchodzi: Bonus Systems Polska, Card System oraz B3Digital Europe.

Bonus Systems Polska to polska spółka akcyjna, zajmująca się wprowadzaniem i obsługą nowoczesnych systemów motywacyjnych i premiowych, która z biegiem lat stała się najbardziej dynamicznie rozwijającą się firmą w branży.

„Jesteśmy niekwestionowanym liderem pod względem ilości wydanych kart przedpłaconych w Polsce. Dziś możemy pochwalić się setkami tysięcy wydanych kart i liczną grupą klientów, wśród których są największe spółki i instytucje publiczne.”

Zarząd **Bonus Systems Polska**, chcąc uporządkować realizowane procesy handlowe oraz kontrolować pracę działu handlowego, zdecydował o konieczności wdrożenia systemu klasy CRM.

„Proces wyboru odpowiedniego systemu i dostawcy rozpoczęliśmy od weryfikacji rynku pod kątem zakresu funkcjonalnego dostępnych na polskim rynku rozwiązań CRM oraz doświadczenia dostawców w zakresie realizowanych wdrożeń w branży handlowej.”

Po długotrwałej analizie wybór padł na firmę **SIMPLE S.A.**, która jest rekomendowanym **partnerem Microsoft** w zakresie wdrożeń systemu **Microsoft Dynamics CRM 2011** oraz posiada szerokie doświadczenie w realizacji złożonych, dedykowanych projektów wdrożeniowych CRM.

„Wdrożenie systemu CRM pozwoliło na wprowadzenie centralnej, zintegrowanej ze wszystkimi systemami i w pełni zarządzanej bazy klientów. Dzięki niej rozdzielanie potencjału sprzedażowego pomiędzy handlowców zajmuje mi chwilę, a szeroki wachlarz raportów pozwala upewnić się czy któryś z pracowników nie jest przeciążony zbyt dużą liczbą wskazań. Dodatkowo, w standardzie systemu dostępny jest mechanizm, który pozwala na samodzielne tworzenie celów ilościowych lub wartościowych dla wybranych pracowników, zespołów czy też dla całej organizacji. Dzięki integracji z systemem księgowym kontrolowane wartości mogą pochodzić z zamówień, faktur i rozrachunków z kontrahentami.”

„Zbudowana w trakcie wdrożenia aplikacja dedykowana konsultantom Call Center w znaczny sposób poprawiła sprzedaż, w tym jakość zbieranych danych i ilość wykonywanych połączeń, a także skróciła czas szkolenia nowych pracowników. W połączeniu z modulem marketingu pozwoliła na sprawne prowadzenie okresowych kampanii sprzedażowych, które są filarem naszej działalności.”

„Integracja CRM z moimi podstawowymi narzędziami pracy czyli Outlookiem i telefonem pozwoliła na wyeliminowanie dziesiątek trudnych do zarządzania notatek papierowych. Jeśli dodamy do tego prostą obsługę i mechanizmy przypominające o spotkaniach i ważnych datach np. termin składania ofert, prace organizacyjne nie stanowią już problemu.”

Dlatego polecamy **SIMPLE S.A.** jako znaną i sprawdzoną firmę, oferującą kompleksowe rozwiązania informatyczne dedykowane potrzebom firm handlowo-usługowych.

BONUS Systems Polska S.A.
PREZES ZARZĄDU

Adam Kompowski

Adam Kompowski
Prezes Zarządu
Bonus Systems Polska Spółka Akcyjna



03-821 Warszawa, ul. Żupnicza 17
tel.: /022/ 575 07 77, fax: /022/ 575 07 78
NIP: 522 26 55 307



Laureat
nagrody
Teraz
Polska



Najlepszy
Partner
w
Biznesie



Finansista
Roku



Bursztynowa
Karta
Podarunkowa

Bonus Systems Polska S.A.
03-821 Warszawa, ul. Żupnicza 17
tel. 22 575 07 77, fax 22 575 07 78
www.bonussystems.pl; bonus@bonussystems.pl

Kapitał Akcyjny 8 617 380 PLN w pełni opłacony, Zarząd: Adam Kompowski
Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy
Nr KRS 0000136922; NIP 522 26 55 307