

# iCare

soluții verticale CRM,  
pe platforma Dynamics CRM



**Diana Lungulescu,**  
Director Executiv,  
Matricia Solutions

iCare este suita de soluții CRM dezvoltate pe puternica platformă Microsoft Dynamics CRM, concepute pentru a răspunde cerințelor specifice diferitelor industrii și bazate pe know-how-ul specialiștilor Matricia.

Portofoliul iCare cuprinde în acest moment soluțiile iCare for Pharma, iCare for Telecom, iCare for Distribution, iCare for Advertising și iCare for Professional Services, care înglobează expertiza specialiștilor Matricia în aceste domenii de business, acumulată în

implementarea a peste 50 de proiecte CRM în ultimii ani.

Principiile avute în vedere la dezvoltarea suitei iCare au fost simplitatea, ușurința în utilizare și adaptarea la specificul industriei, astfel încât soluțiile includ procese pre-definite, interfețe familiare și instrumente deja configurate.

Fiecare soluție este concepută să ofere o imagine completă a clienților companiei, să valorifice oportunitățile de vânzări, să asigure o comunicare eficientă cu toți partenerii și să ofere rapoarte și analize rapide și detaliate asupra tuturor aspectelor critice de business. De asemenea, soluțiile iCare se integrează nativ cu Outlook și Microsoft Office, ceea ce oferă ușurință și familiaritate în utilizare. În mod particular, pentru a răspunde unor cerințe specifice, soluțiile iCare încorporează funcționalități inovative, precum Business Intelligence și soluții integrate de portaluri – E-Detailing în cazul iCare for Pharma, Portalul Partner pentru soluția iCare for Telecom și Info-Client inclus în iCare for Distribution.

#### **Implementarea soluției iCare for Distribution la Boromir Ind – Studiu de caz**

Boromir Ind, unul dintre cele mai mari grupuri de companii de pe piața de mărțit și panificație din România, a implementat cu succes soluția iCare for Distri-

bution oferită de Matricia Solutions.

Pentru a spori eficiența activităților de vânzări, angajații și managerii de vânzări ai Boromir aveau nevoie de informații de vânzări calitative, actualizate și unificate, ușor accesibile, în orice moment. Cu ajutorul iCare for Distribution, informațiile din trei sisteme diferite (SFA, ERP, CRM) au fost centralizate într-unul singur, asigurându-se totodată un spațiu unic de lucru pentru managerii de vânzări. Datele culese din teren pot fi salvate în CRM pentru o analiză ulterioară sau pot fi accesate online, în timp real, astfel încât managerii de vânzări să poată lua imediat cele mai bune decizii. De asemenea, sistemul asigură managementul corect al campaniilor de e-marketing și al promoțiilor și permite totodată implementarea unor noi procese. Avantajele companiei în urma implementării iCare for Distribution constau în:

- Date coerente și centralizate
- Mediu unitar de lucru și raportare pentru Area Sales Managers și Key Accounts
- Flux informațional mai eficient în cadrul departamentului de vânzări
- Istoricul activității de vânzări
- Evaluarea corectă a procesului de vânzare și analiza clientului final
- O mai bună comunicare cu clienții direcți și finali
- Adaptarea rapidă la schimbările pieței

Mai multe detalii despre aceasta soluție și studiul de caz complet se găsesc pe site-ul Matricia [www.matricia.ro](http://www.matricia.ro), secțiunea Studii de caz.

**matricia**<sup>TM</sup>  
SHARED  
PURPOSE