

Detego

Der Kunde

Detego

Detego, mit Hauptsitz in London/UK und Niederlassung in Graz/Österreich, wurde 2011 gegründet und entwickelt und vertreibt innovative Software-Produkte für den Modehandel. Die Detego Suite für Echtzeit-Analysen und Artikeltransparenz auf Einzelteilebene ermöglicht Modehändlern die digitale Transformation ihres Filialnetzes ohne die Notwendigkeit, die bestehende IT-Infrastruktur zu ersetzen. Mit der Verbindung von Online- und Offline-Handel bildet Detego die Basis für ein effizientes Omnichannel-Retailing. Textileinzelhändler sind so zum einen in der Lage, ihren Kunden ein durchgängiges Einkaufserlebnis in allen Kanälen durch 100 % Warenverfügbarkeit zu bieten und zum anderen ihr Filialnetz aktiv zu steuern.

www.detego.com

Herausforderung

Die von Detego entwickelten und international vermarkteten innovativen Softwarelösungen für den Modehandel haben einen intensiven und teilweise komplexen Vertriebszyklus. Ein CRM System ist zwingend notwendig, um alle Vertriebsphasen sowie das komplexe Kundenumfeld abzubilden, und letztendlich um Ressourcen und Erfolg zu steuern. Die bestehende Lösung entsprach diesen Anforderungen nicht. Es galt daher, dieses bezüglich der abzubildenden Markt- und Kundeninformationen sowie des tatsächlichen Vertriebsprozesses anzupassen.

e1 business solutions

e1 Business Solutions optimiert Business Prozesse und unterstützt Unternehmen durch intelligente Lösungen.



„Wir hatten Salesforce® im Einsatz, aber erst mit der richtigen Adaptierung an unsere Prozesse durch die e1 ist es ein echtes Werkzeug geworden, das unsere Teams täglich nutzen.“

Uwe Hennig
CEO Detego



Umsetzung

Basierend auf dieser Ausgangssituation kam es zur Zusammenarbeit mit e1 Business Solutions. Im Zuge von Workshops wurden der aktuelle Sales-Prozess und die zukünftigen Vorstellungen gemeinsam erarbeitet. Entsprechend der Ergebnisse daraus wurde die bestehende Lösung durch e1 Business Solutions rasch und flexibel adaptiert.

Schritt für Schritt konnte das System stärker an die individuellen Bedürfnisse angepasst und auch um Report- und Dashboard-Funktionalitäten erweitert werden. Die Änderungen sind mit gezielten Trainings für die Key User einhergegangen. Das System wird inzwischen intensiv genutzt und Detego arbeitet laufend mit e1 Solutions an zusätzlichen Erweiterungen zur Steigerung von Automatisierung und Produktivität.

Die Administration des Systems erfolgt durch die Mitarbeiter/-innen der e1 Business Solutions GmbH.

Nutzen

Mit der an die Bedürfnisse von Detego angepassten Lösung konnte die Datenqualität deutlich verbessert und die Akzeptanz der Mitarbeiter/-innen zur Benutzung des Systems konnte signifikant gesteigert werden.

Durch den Plattform-Ansatz von Salesforce ist eine zukünftige Nutzung in weiteren Bereichen des Unternehmens durchgehend möglich.

- Steigende User-Akzeptanz
- Abbildung des gesamten Prozesses
- Verbesserte Visualisierung durch Reports und Dashboards
- Automatische Anlage von Leads über die bestehende Website

Software & Services

- salesforce.com
Sales Cloud®

