



**Pierwsza Fabryka Lokomotyw w Polsce
" FABLOK " Spółka Akcyjna**

ul. Fabryczna 16, 32-500 CHRZANÓW, POLSKA
tel: +48 32 624 66 66 fax: +48 32 623 29 25
e-mail: info@fablok.com.pl www.fablok.com.pl

Zarząd Spółki,
Sekretariat Główny:
+48 32 62 46 401

Dział Strategii
Marketingowych:
+48 32 62 46 610

Dział Zaopatrzenia:
+48 32 62 46 720

Wydział Kuźni:
+48 32 62 46 740

Wydział
Mechaniczny:
+ 48 32 62 46 750

Wydział Konstrukcji
Spawanych:
+48 32 62 46 780

Wydział Montażu:
+48 32 62 46 790

Kapitał zakładowy
i wpłacony:
5 886 317,00 PLN

NIP:628-000-06-87
REGON: 270609358

KRS nr 0000082788

Sąd Rejonowy dla
Krakowa-Śródmieścia
w Krakowie, XII Wydział
Gospodarczy Krajowego
Rejestru Sądowego



SIMPLE Sp. z o.o.
Ul. Cieplaka 19
41-300 Dąbrowa Górnicza

Nasz znak: MM/436/2011

Data: 19.09.2011

W celu podniesienia efektywności działań handlowych Pierwsza Fabryka Lokomotyw w Polsce FABLOK S.A. zdecydował się na zakup i wdrożenie oprogramowania CRM. Analizując dostępne na rynku oprogramowanie zauważyliśmy, że tylko niewielka liczba dostawców proponuje rozwiązania, które można dostosowywać do potrzeb klientów. Oprogramowanie zaoferowane przez SIMPLE Sp. z o.o. wydało nam się najlepiej spełniające nasze wymagania. Zaletą oprogramowania SIMPLE.CRM/BPM jest możliwość realizacji indywidualnych wymagań, niczym w oprogramowaniu dedykowanym, realizowanym na zlecenie. Jednocześnie, jak w oprogramowaniu standardowym, dostępna jest wstępnie zdefiniowana funkcjonalność, którą można wykorzystać, tam, gdzie procesy przebiegają standardowo – w rezultacie wdrożenie jest szybsze, a koszty utrzymania niższe jak w przypadku oprogramowania realizowanego na zlecenie.

Podczas wdrożenia konsultanci SIMPLE Sp. z o.o. aktywnie z nami współpracowali szukając kreatywnie rozwiązań dla zgłaszanych przez nas potrzeb i przyswajając sobie wiedzę o specyfice naszej działalności. Istniejące procedury zostały skutecznie zaimplementowane podnosząc efektywność pracy nad zapytaniami ofertowymi poszczególnych działów firmy. Zamieniając obieg papierowych formularzy na elektroniczny przepływ informacji uzyskaliśmy możliwość dogłębnego analizowania wyników działań handlowych i przyczyn decyzji podejmowanych przez klientów. To z kolei pozwoliło nam lepiej dostosowywać naszą ofertę do oczekiwań rynku.

Wdrożenie oprogramowania CRM zainspirowało nas do wprowadzania dalszych usprawnień. Wdrożyliśmy budżetowanie w zakresie sprzedaży i myślimy o uruchomieniu controllingu. W systemie CRM zdefiniowane zostały plany sprzedaży, a na podstawie danych pobieranych automatycznie z systemu ERP, przedstawione zostanie również porównanie planu ze sprzedażą zrealizowaną. Liczymy, że pozwoli nam to na analizę przyczyn odchyleń już w momencie ich powstania i podjęcie natychmiastowych działań korygujących. Planujemy także objęcie oprogramowaniem szerszego zakresu obiegu dokumentów.

Na podstawie naszej dotychczasowej współpracy rekomendujemy firmę SIMPLE Sp. z o.o. Wysoko oceniamy funkcjonalność i przydatność oprogramowania SIMPLE.CRM/BPM w szczególności w firmach produkcyjnych branży kolejowej, mechanicznej i maszynowej.

CZŁONEK ZARZĄDU

Dyrektor
ds. Marketingu i Rozwoju

mgr inż. *Brzeczko* Kosobudzki