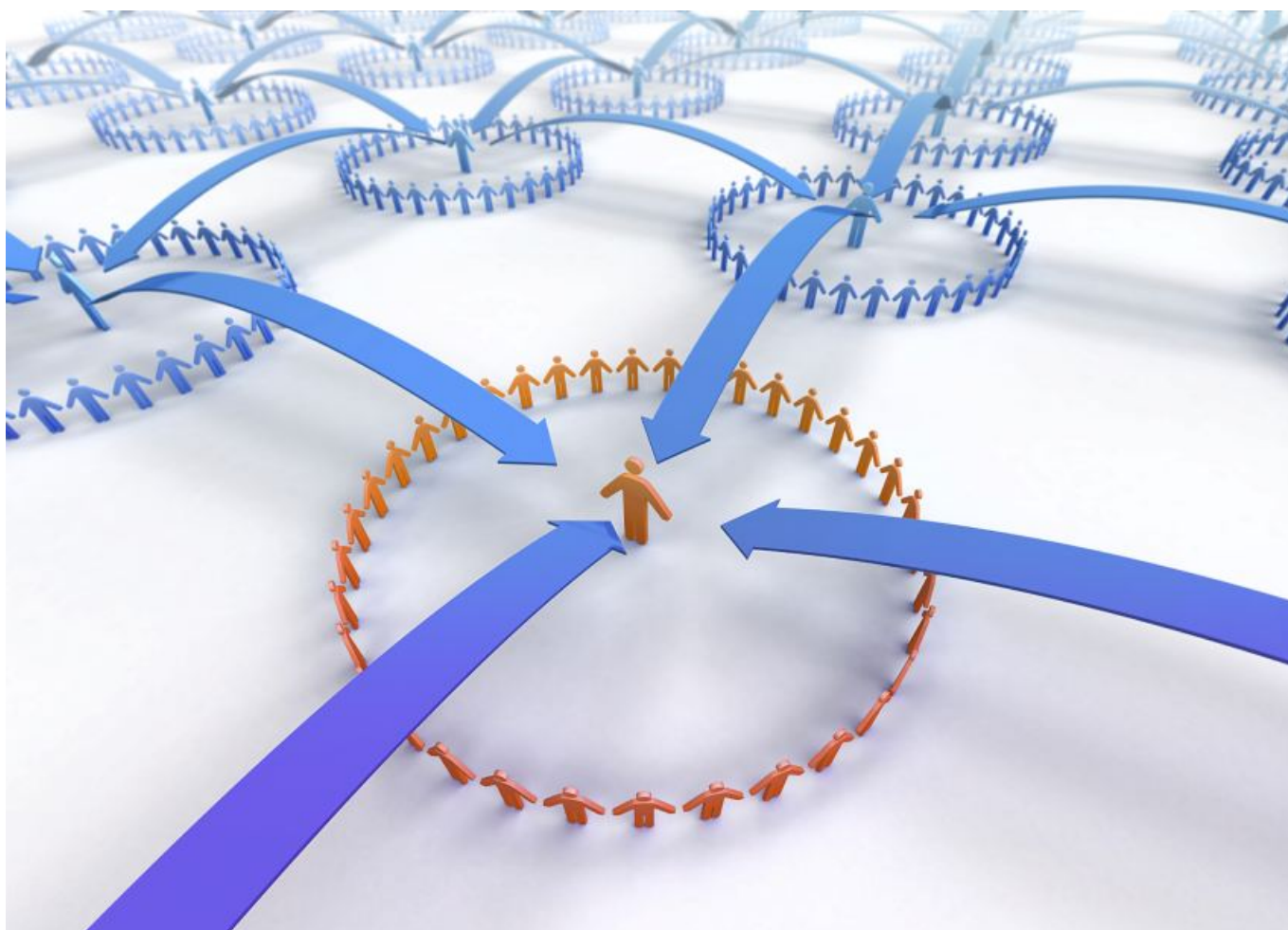


SIMPLE
systemy informatyczne



SIMPLE.CRM
zarządzanie relacjami z klientami

Organizacje, funkcjonując w coraz bardziej złożonym i dynamicznym otoczeniu, poszukują nowych możliwości wyprzedzania konkurencji. Wraz ze wzrostem walki konkurencyjnej koszt pozyskania nowych klientów rośnie, łatwiej także stracić klienta na rzecz konkurencji. Konkurencja cenowa ma ograniczone możliwości oddziaływania i choć cena jest istotna, należy szukać równie istotnych dla klienta wartości, jakimi są wiarygodność, wysoka jakość, wiedza. Czynnikiem, który dziś decyduje o przewadze konkurencyjnej rynku B2B jest zindywidualizowane podejście oraz kształtowanie długotrwałych więzi z Klientem. Strategia CRM opiera się na budowaniu długotrwałych relacji z Klientami i utożsamiana jest z umiejętnością dostarczania Klientom wysokiej satysfakcji ze współpracy. Właśnie satysfakcja uzyskiwana przez Klientów, nie wynikająca jedynie z niższej ceny transakcji, jest źródłem przewagi konkurencyjnej, umożliwiającej zwiększanie udziału w zakupach, mierzone wzrostem obrotów, marży i asortymentu. Należy pamiętać, że dążenie do satysfakcji Klienta nie jest celem samym w sobie, a Zarządzanie Relacjami z Klientami oznacza zarówno ocieplanie tych relacji, jak i ich schładzanie, szczególnie w sytuacji gdy Klienci przestają wywiązywać się ze swoich zobowiązań. Działania windykacyjne i monitoring dyscypliny płatniczej są równie ważnym elementem strategii CRM, jak obsługa kampanii marketingowych, tym bardziej, że w wyniku globalnego kryzysu gospodarczego wiele branż przeżywa poważne i niespodziewane trudności.



Aby osiągnąć ten cele handlowe konieczna staje się szczegółowa wiedza na temat Klientów, ich preferencji czy zmian zachodzących w ich otoczeniu. Konieczne staje się rejestrowanie informacji o wszystkich kontaktach z Klientami, począwszy od pierwszego zakupu, aż po działania posprzedażne, w tym serwisowe. Zbieranie tych informacji oraz umiejętne korzystanie z nich jest bez wsparcia informatycznego niemożliwe. Dopiero połączenie filozofii CRM z odpowiednim narzędziem informatycznym daje wymierne korzyści.

SIMPLE.CRM (Customer Relationship Management) – to innowacyjne oprogramowanie, które wspiera szeroko rozumianą strategię Zarządzania Relacjami z Klientami na rynku B2B. Wdrożenie oprogramowania SIMPLE.CRM pozwala osiągnąć pełną skuteczność biznesowej strategii CRM w przedsiębiorstwie.

Korzyści z zastosowania SIMPLE.CRM

SIMPLE.CRM umożliwia budowę centralnego systemu informacji marketingowej i obsługi Klientów. SIMPLE.CRM redukuje czynności administracyjne, powtarzalne, co zwiększa efektywność pracy.

Rozwiązania oparte na systemie SIMPLE.CRM pozwalają na osiągnięcie szeregu korzyści, wśród których najważniejsze to:

- obniżenie kosztów sprzedaży, w tym poprzez ścisłą kontrolę celowości wykorzystania powierzonego pracownikom mienia, w szczególności rozliczanie kart pojazdów służbowych i kart pracy personelu mobilnego,
- obniżenie kosztów finansowych poprzez wdrożenie ciągłego monitoringu dyscypliny płatniczej klientów, w powiązaniu z funkcjonującym w organizacji systemem finansowo-księgowym,
- segmentacja klientów, asortymentu, branż i regionów pod względem rentowności i obrotu – kryteria zysku i płynności, z wykorzystaniem wbudowanych zaawansowanych narzędzi analitycznych, w tym tabel przestawnych i OLAP,
- zmniejszenie ryzyka handlowego dzięki ciągłemu monitoringowi kondycji klientów i ich otoczenia, z wykorzystaniem analiz lejka sprzedaży i kontroli budżetowej sprzedaży,
- wzrost lojalności klientów, a w rezultacie wzrost udziału w zakupach klientów i możliwość poszerzenia asortymentu sprzedaży do klienta,
- identyfikacja i ocena najbardziej efektywnych źródeł pozyskiwania klientów,
- wyższa trafność w dostosowaniu oferty do potrzeb klientów, wsparta mechanizmami badań marketingowych i ankietowania,
- wzrost skuteczności kampanii marketingowych,
- optymalizacja narzędzi marketingowych pod względem oceny ich skuteczności, w tym kosztów promocji, z zastosowaniem mechanizmów budżetowania i oceny jej skuteczności,
- obniżenie kosztów komunikacji z klientami i obsługi zamówień, uruchomienie nowych kanałów komunikacji i sprzedaży z wykorzystaniem Internetu i call-center,
- wsparcie pracy mobilnych handlowców – z zastosowaniem mSIMPLE.CRM,
- wsparcie wewnętrznych procesów logistycznych mających bezpośredni wpływ na wynik sprzedaży, z wykorzystaniem elementów obiegu dokumentów i zadań, obsługę sekretariatu, kancelarii, a nawet zarządzania zamówieniami do dostawców wymagającymi szczególnego nadzoru, kompletacji czy konfekcjonowania,
- obniżenie kosztów serwisu, eliminacja incydentów, gromadzenie bazy wiedzy, rozliczanie na poszczególne zlecenia materiału powierzonego dla potrzeb serwisu
- sprawiedliwą ocenę przydatności dla organizacji poszczególnych pracowników działu handlowego i serwisu,
- zmniejszenie ryzyk wynikających z fluktuacji personelu handlowego,
- skrócenie czasu wdrożenia w obowiązki nowozatrudnionych handlowców i obniżenie kosztów szkoleń,
- wzrost zadowolenia pracowników i poprawa jakości ich pracy,
- usprawnienie procedur systemu zarządzania jakością, w tym obsługa laboratorium i zarządzanie projektami w dziale rozwoju lub usług.

a w rezultacie:

**poprawa podstawowych wskaźników przedsiębiorstwa:
wzrost wartości sprzedaży, zysku i rentowności.**

Elementy skutecznego oprogramowania wspierającego zarządzanie relacjami z klientami B2B - SIMPLE.CRM

Badania marketingowe

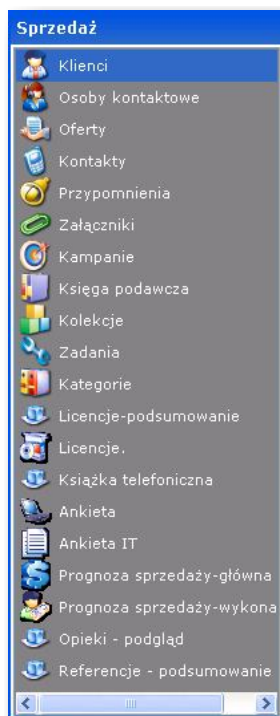
Badania marketingowe są podstawowym, a w praktyce niestety zaniedbywanym narzędziem pozyskiwania i informacji o rynku i preferencjach klientów. SIMPLE.CRM wspiera procesy planowania, realizacji oraz rozliczania kosztów badań marketingowych w oparciu o mechanizmy budowania bazy respondentów i ankietowania. SIMPLE.CRM ułatwia wnioskowanie z wykorzystaniem wbudowanych rozwiązań analitycznych, udostępniających tabele przestawne i OLAP, interpretatory graficzne, wykresy, umożliwiające segmentację respondentów, identyfikację potrzeb, nisz rynkowych, korelacje pomiędzy zamożnością potencjalnego odbiorcy, preferowaną ceną, obecną konkurencją i wymaganymi cechami produktu.

Kampanie marketingowe

Coraz silniejsza konkurencja wymaga prowadzenia bardziej intensywnych kampanii marketingowych. Celem tych kampanii jest poszukiwanie nowych odbiorców dla dotychczasowej oferty, poszukiwanie odbiorców na nowe produkty wśród dotychczasowych klientów, działania mające na celu jak najlepsze wykorzystanie sezonowej koniunktury, lub umocnienie wizerunku firmy i marki. SIMPLE.CRM doskonale wspiera prowadzenie kampanii marketingowych, umożliwiając zdefiniowanie jej celów, budżetu, kolekcji, grupy docelowej, wykonawców, a także, wsparcie działań operacyjnych – rejestracja działań – i precyzyjne rozliczenie efektów kampanii. Właśnie rozliczenie efektów kampanii jest kluczowe dla podejmowania trafnych decyzji odnoszących się do przyszłych kampanii.

Call Center

Komunikacja z klientami z wykorzystaniem działu telemarketingu dedykowanego badaniom czy kampaniom marketingowym wymaga integracji oprogramowania CRM z centralą telefoniczną. Integracja taka umożliwia automatyczny wybór numeru telefonu do konkretnej osoby kontaktowej, identyfikację dzwoniącego, założenie kontaktu opisującego przebieg rozmowy, przeprowadzenie ankiety, założenie zadania z powiadomieniem do osoby odpowiedzialnej merytorycznie, czy wysłanie fax-u wprost z poziomu oprogramowania SIMPLE.CRM



Contact Manager

System SIMPLE.CRM posiada rozbudowaną funkcjonalność menedżera kontaktów, zawierając takie elementy jak:

- baza klientów i osób kontaktowych,
- baza kontaktów,
- baza zadań,
- obsługa załączników,
- terminarze i współdzielenie zasobów,
- przypomnienia,
- obsługa poczty elektronicznej,
- obsługa korespondencji seryjnej,

a w integracji z systemem transakcyjnym wykorzystywanym w organizacji:

- informacje o saldzie i dyscyplinie płatniczej,
- informacje o dotychczas zrealizowanych zamówieniach.

Obsługa sekretariatu, kancelarii, obiegu dokumentów

Sekretariat jest miejscem, w którym zbiegają się liczne wątki korespondencji z klientami, dostawcami, kooperantami, pracownikami i urzędami. Co więcej, uznaje się, że jeśli korespondencja lub wiadomość trafia do sekretariatu, to została ona skutecznie dostarczona do odbiorcy. SIMPLE.CRM ułatwia obsługę sekretariatu, kancelarii, biura podawczego, rejestru pism wchodzących i wychodzących, uzgadnianie terminarzy spotkań, rezerwację sal czy też innych współdzielonych zasobów, przekazywanie informacji o istotnych kontaktach wraz z przypomnieniem do ich bezpośrednich adresatów, także z załącznikami w postaci zeskanowanych dokumentów. W integracji z systemem transakcyjnym znajdującym się w organizacji oprogramowanie SIMPLE.CRM pozwala zorganizować w pełni elektroniczny obieg faktur, wraz z elektronicznym procesem weryfikacji tych faktur w Centrach Kosztów pod względem ich poprawności.

Proces ofertowy i obsługa kontraktów

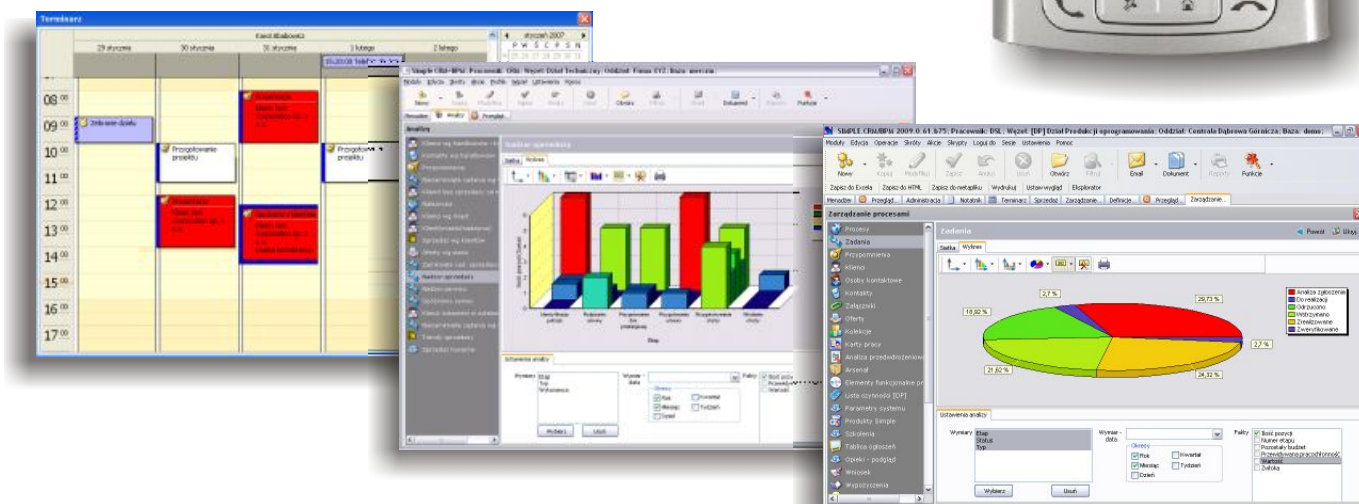
Rynek B2B, w szczególności dóbr inwestycyjnych, charakteryzuje się złożonymi i długotrwałymi procesami handlowymi. Czym wyższa wartość kontraktu, tym procedury wyboru dostawcy są bardziej złożone i szczegółowe. W przeciwieństwie do dóbr szybko zbywalnych na rynku B2B nie występuje zasadniczo pojęcie impulsu popytowego, który można wywołać intensywną reklamą, promocją czy programem lojalnościowym. Decydujące znaczenie mają natomiast kompetencje i profesjonalizm podejmowanych działań. SIMPLE.CRM wspiera obsługę procesów handlowych B2B, umożliwiając pełną obsługę procesu ofertowego, od zdefiniowania wstępnych potrzeb klienta, poprzez coraz bardziej złożone analizy działów technicznych, sporządzanie dokumentacji z uzgodnień, budżetowanie i kosztorysowanie, rejestrację wymienianej korespondencji, wraz z załącznikami, ocenę dotychczasowego postępu zadań, uzgodnienia odnośnie kolejnych kroków, negocjacje, obsługę procesu podpisania umowy, pełną obsługę realizacji umowy, wraz z finansowym monitoringiem zadania, uzgodnienia z dostawcami i kooperantami, śledzenie logistyki kluczowych dostaw, rejestrację warunków zabudowy, numerów seryjnych i unikalnych cech i parametrów, protokoły odbioru, karty pracy, rozliczenie pojazdów i wyposażenia, zleceniami fakturowania, rejestracją działań posprzedażnych, reklamacji i serwisu, aż po okresowe badanie satysfakcji odbiorcy; a w przypadku przegranego kontraktu, określenie przyczyny porażki, celem zwiększenia efektywności przyszłych działań handlowych.

SFA (Sales Force Automation)

mSIMPLE.CRM to oprogramowanie dedykowane pracownikom mobilnym, w pełni zintegrowane z SIMPLE.CRM. Rozwiązania mobilne umożliwiają maksymalne skrócenie dystansu pomiędzy dostawcą i odbiorcą. Z wykorzystaniem mSIMPLE.CRM handlowcy mogą odwiedzać swoich klientów wprowadzając zamówienia, analizując dyscyplinę płatniczą, czy też rejestrując informacje o konkurencji.

Serwis i Utrzymanie Ruchu

Producenci i dystrybutorzy dóbr inwestycyjnych przykładają dużą wagę do kontroli kosztów serwisu i utrzymania, gdyż uzyskane na etapie sprzedaży marże mogą zostać łatwo zaprzepaszczone w wyniku nieumiejętnej obsługi posprzedajnej. SIMPLE.CRM posiada dedykowaną funkcjonalność wspierającą obsługę działań posprzedajnych, umów utrzymania ruchu, zgłoszeń serwisowych, gromadzenia bazy wiedzy, zarówno o urządzeniach u klientów, awariach, diagnostyce jak i najlepszych metodach usuwania usterek. Oprogramowanie wspiera planowanie zadań dla pracowników działu serwisu i utrzymania, rozliczanie zleceń serwisowych, powierzonego wyposażenia i części zamiennych. Dzięki SIMPLE.CRM możliwa jest precyzyjna kontrola kosztów serwisu i eliminacja wad produktów.

**Analizy**

SIMPLE.CRM został wyposażony z rozbudowane środowisko analityczne, tabele przestawne, technologię OLAP, interpretatory graficzne, umożliwiające prowadzenie trafnych procesów wnioskowania i podejmowania decyzji. Analizy mogą obejmować wymiary zarówno rzeczowe, jak liczba kontaktów handlowców w poszczególnych dniach, liczba spotkań czy wizyt, liczba zgłoszeń serwisowych, przeterminowanych przypomnień itp., jak i finansowe: budżety sprzedaży planowane i zrealizowane, wartość lejków sprzedaży poszczególnych handlowców, klientów, regionów, wielkość wcześniejszej sprzedaży w czasie rozbitcu na handlowców, asortyment, branże, klientów etc. W module analiz można prezentować dane pochodzące spoza oprogramowania SIMPLE.CRM – np. prezentować dyscyplinę płatniczą kontrahentów w oparciu o dane z oprogramowania finansowo-księgowym, czy też prezentować dane pochodzące z Internetu, dzięki czemu SIMPLE.CRM może odegrać rolę głównego źródła informacji o klientach i otaczającym rynku.

Wsparcie Systemu Zarządzania Jakością

SIMPLE.CRM umożliwia swobodne definiowanie scenariuszy, według których mają być prowadzone poszczególne działania. W przypadku podmiotów posiadających certyfikowane systemy zarządzania jakością, scenariusze te, zdefiniowane zgodnie z zapisami księgi głównej, pozwalają na istotne uproszczenie obsługi Systemu Zarządzania Jakością. Postępując zgodnie ze zdefiniowanym scenariuszami użytkownicy SIMPLE.CRM automatycznie gromadzą dokumentację postępowania zgodnie z procedurami jakości. SIMPLE.CRM umożliwia zdefiniowanie dedykowanych procesów związanych z zarządzaniem jakością – audyt, baza wiedzy, pomiar jakości – obsługa laboratorium, działania zapobiegawcze, naprawcze i rozwój.

Ochrona informacji

Oprogramowanie CRM gromadzi niezwykle istotne, w tym wrażliwe dane o kontrahentach. SIMPLE.CRM wyposażono w złożone mechanizmy definiowania profili uprawnień i dostępu do danych poszczególnych użytkowników systemu, tak aby wrażliwe dane były w pełni zabezpieczone.

Wbudowane środowisko developerskie i BPM

Unikalne potrzeby firm wymagają od oprogramowania dużej elastyczności, skalowalności i swobody we wprowadzaniu nowej funkcjonalności oprogramowania. SIMPLE.CRM wyposażono w moduły administracyjny i programistyczny, umożliwiające swobodne zdefiniowanie dostarczanych standardowo scenariuszy oraz moduł umożliwiający samodzielną przebudowę całych formatek czy też definiowanie zupełnie nowych obiektów. Posiadając nawet podstawowe umiejętności obsługi SIMPLE.CRM można opanować umiejętność modyfikacji scenariuszy czy też definiowania nowych obiektów. Wykorzystując funkcjonalność skryptów i środowisko raportowe Crystal Reports zaawansowany administrator może samodzielnie, bez udziału zewnętrznych konsultantów, modyfikować wszelkie wydruki, logikę działania oprogramowania czy też budować w oparciu o SIMPLE.CRM zupełnie nową funkcjonalność, dzięki czemu SIMPLE.CRM może być zastosowany jako wysokiej klasy rozwiązanie BPM (Business Process Management) wspierające zarządzanie szeroko pojętymi procesami biznesowymi.

SIMPLE.CRM – rozwiązania dedykowane branżom

- Profesjonalne usługi i serwis – aplikacja pozwala na obsługę zleceń, serwisu, rejestrację i eliminację incydentów oraz reklamacji, zarządzanie obiegiem dokumentów; Nasze doświadczenia obejmują w szczególności usprawnienia procesów w firmach zajmujących się utrzymaniem ruchu, serwisem i wypożyczaniem maszyn, samochodów, obsługą automatów vendingowych, wydawnictwach i firmach poligraficznych.
- Produkcja – wspiera budowanie ścisłych relacji z Klientami, dostawcami, kooperantami oraz wspiera realizowane procedury jakościowe. Swoją funkcjonalnością pozwala zarządzać procesami zaopatrzenia, obsługą dokumentacji zarówno technicznej jak i administracyjnej.
- Dystrybucja – aplikacja wspiera obsługę kampanii marketingowych, pozwala na skuteczne wdrożenie strategii sprzedaży krzyżowej, analizę przyszłej sprzedaży, tworzenie rankingów klientów, ocenę efektywności pracy handlowców. Nasze doświadczenia obejmują także dedykowane wersje oprogramowania dla dealerów samochodowych.
- Sprzedaż hurtowa – baza informacji o klientach i jego potrzebach, analiza rentowności klientów, analiza efektywności pracy działu handlowego oraz poszczególnych pracowników, tworzenie planów sprzedaży.
- Działalność Naukowo – Badawcza – zarządzanie projektami badawczymi, umowami i realizowanymi zleceniami, wsparcie procesów pozyskania środków unijnych, rozliczanie zadań, współdzielenie zasobów, jedna baza informacji,
- Deweloperskiej – dedykowane wersje aplikacji wspierające sprzedaż lokali, obsługa umów i obiegu dokumentów, obsługa przetargów i procesów ofertowych oraz prowadzenie procesu inwestycyjnego.



Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Przyznany przez Microsoft tytuł najwyższego uprzywilejowania w relacjach partnerskich Gold Certified Partner stanowi dla klientów SIMPLE Sp. z o.o. potwierdzenie najwyższej, światowej jakości usług i oprogramowania.

Witaj w Dobrym Gronie Klientów SIMPLE Sp. z o.o.

Segafredo Zanetti Poland

Charakterystyka działalności: Segafredo Zanetti to marka kawy znanej na całym świecie. Polska spółka w Bochni zajmuje się produkcją i dystrybucją kawy oraz dzierżawą i sprzedażą automatów kawowych.

Dyrektor Finansowy Segafredo Zanetti Poland:

„ (...)Każdy z naszych oddziałów analizowaliśmy osobno. W każdym z nich funkcjonowało inne oprogramowanie magazynowe. To powodowało, że przygotowanie wszelkich zestawień sprzedaży było prowadzone w Exelu i bardzo czasochłonne, a otrzymane z oddziałów faktury sprzedaży musiały być ręcznie wpisywane do posiadanego przez nas programu finansowo – księgowego. (...) Wdrożenie systemu rozpoczęło się od podstawowych elementów wprowadzenie spójnej bazy danych, możliwości rejestracji spraw windykacyjnych, podstawowych elementów obsługi handlowej i marketingowej. Naszą działalność możemy analizować ze wszystkich stron. Muszę powiedzieć, że nasze potrzeby i zgodnie z naszymi sugestiami firma SIMPLE stworzyła zupełnie nowe raporty, a o kolejnych już myślimy. Dzięki systemowi CRM mogę na bieżąco właściwie „widzieć” co robi pracownik na drugim końcu Polski. (...) Dzięki wdrożeniu SIMPLE. CRM nasi pracownicy przestali dublować pewne czynności, dzięki czemu można ich delegować do innych zadań (...) już teraz wyraźnie widać zmniejszenie się ilości korespondencji papierowej, jej znaczenie część przesyłana jest drogą elektroniczną (...). Są to widoczne oszczędności. Poza tym dzięki posiadaniu dokładnej informacji, a dodać tu trzeba, że system CRM jest zintegrowany z SIMPLE.ERP, poprawia się ściagalność należności. W tym przypadku oszczędzamy czas i pieniądze.”

OPA-ROW

Charakterystyka działalności: OPA-ROW od 1962 roku prowadzi działalność polegającą na świadczeniu kompleksowych usług projektowych, montażowych, pomiarowo-rozruchowych i serwisowych w zakresie: automatyki, elektroenergetyki i ochrony środowiska.

Kierownik działu Informacji i Obsługi Prawnej OPA-ROW:

„Wdrożenie systemu SIMPLE. CRM/BPM zostało poprzedzone analizą przedwdrożeniową, której celem było uzyskanie szczegółowych informacji na temat naszych przyszłych potrzeb. Przebiegła ona bardzo sprawnie, a wymagania postawione przez przyszłego użytkownika okazały się możliwe do zrealizowania. Konsultanci przedstawili możliwości programu i zobrazowali dodatkowe, przydatne funkcje. Główne zadanie, jakie miał spełnić system SIMPLE. CRM/BPM to uporządkowanie rozproszonej struktury informacji dotyczącej Klientów oraz dokumentów związanych z Klientami. (...) Podczas wdrożenia wszystkie ważne dla użytkownika wymagania zostały zrealizowane, a system umożliwił użytkownikom m.in. szybkie i prosty dostęp do danych klienta, kontaktów, szybsze udzielanie informacji na temat klientów, uporządkowanie danych o Klientach, łatwy dostęp do informacji teleadresowych, (...) program zastąpił ręcznie prowadzone rejestry dokumentów, (...) kontrolę realizacji poszczególnych zadań, łatwe pilnowanie terminów składania dokumentów.”

HEF

Charakterystyka działalności: Firma Hef zajmuje się produkcją nowoczesnych kotłów c.o. Posiada sieć ponad stu autoryzowanych dealerów oraz własne punkty sprzedaży

Dyrektor finansowy HEF:

„ (...) Wnioskując z naszych doświadczeń, decydując się na wdrożenie systemu SIMPLE. CRM/BPM, szczególny nacisk położyliśmy na uzyskanie wzrostu konkurencyjności naszego przedsiębiorstwa. W oprogramowaniu CRM zaimplementowaliśmy zarówno funkcjonalność wspomagającą sprzedaż i doradztwo techniczne, jak i serwis. Nasze decyzje okazały się w pełni trafne – widzimy jak nasza firma rozwija się, pomimo silnie konkurencyjnego rynku, a nasza marka stała się synonimem jakości.”

BARWA

Charakterystyka działalności: Barwa Sp. z o.o. jest producentem wysokiej jakości kosmetyków zdrowotnych, mydeł, szamponów oraz chemii gospodarczej. Dzięki własnemu laboratorium produkty są wysokiej jakości, skuteczne oraz bezpieczne.

Pracownicy Barwa:

„ (...) Wdrożenie systemu w obszarze Kategorii pozwoliło na usystematyzowanie pewnych informacji oraz umożliwiło szerszy dostęp do nich. Ponadto prowadzenie zapisów w systemie pozwoliło na wyeliminowanie zapisów w formie papierowej. (...) Podczas wdrożenia pojawiły się pomysły na wykorzystanie obszaru Kategorii, które na bieżąco były realizowane. Przygotowano następujące kategorie: rejestr upoważnień, inwentaryzacji, obciążeń, delegacje i inne. (...) Wdrożenie przyczyniło się do szybkiego pozyskania informacji na temat współpracy z klientami. Ponadto pozwala dyscyplinować pracowników pod względem częstotliwości i jakości wykonywanych kontaktów do klienta.”

TESPOL

Charakterystyka działalności: Firma zajmuje się dystrybucją i serwisem aparatury kontrolno-pomiarowej wiodących światowych producentów.

Prezes Zarządu:

„ (...) Rozwijając naszą organizację oraz dbając o kontakty z klientami postanowiliśmy wdrożyć System Zarządzania Jakością zgodny z normą ISO 9000:2001 (...) W celu usprawnienia procesów postanowiliśmy, że wdrożenie to będzie równoległe z wdrożeniem systemu CRM. Poszukując dostawcy wybraliśmy firmę Simple Sp. z o.o. ponieważ jako jedyna zaoferowała kompleksowe rozwiązanie. Znajdując w firmie Simple solidnego partnera planujemy dalszą współpracę w zakresie doskonalenia naszego systemu jakości oraz wdrożenie kolejnych modułów oprogramowania do zarządzania organizacją.”

Simple Sp. z o.o. jest producentem wielu rozwiązań dedykowanych wsparciu zarządzania.

Do Grona Klientów SIMPLE Sp. z o.o. należą m.in.:

ABRA, APATOR MINING, ARMAK, BIOMED, BP POLSKA, CYFRONET AGH, EMAG, ERA, FOODCARE, IBM BTO, JOPEX, LIMATHERM-GRUPA INTROL, MAS, MOSTOSTAL ENEGROMONTAŻ, OKNO-PLAST, OKNOPLUS, ORLEN GAS, ORLEN OIL, ORZEŁ BIAŁY, PAPIESKA AKADEMIA TEOLOGICZNA, SANWIL, SKARBIEC MENNICY POLSKIEJ, SKOK STEFCZYKA, SKOK KOPERNIK, WALMARK, STALPRODUKT, UNIWERSYTET PEDAGOGICZNY, UNIWERSYTET ROLNICZY, ZAFAMA, ZASŁAW, ZM SILESIA – GRUPA IMPREXMETAL, ZNLE, ZGH BOLESŁAW

SIMPLE Sp. z o.o.

ul. Cieplaka 19
41-300 Dąbrowa Górnicza
Tel/fax.: (032) 262 60 22
info@simplesoftware.pl

SIMPLE Sp. z o.o. - oddział Kraków

Al. Krasińskiego 1-3
31-111 Kraków
Tel/fax.: (012) 431 01 05
Tel/fax.: (012) 431 01 21
info@simplesoftware.pl

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



**PARTNER
DIRECT**



**Business
Partner**

lenovo
Business
Partner

Ponad 250 zrealizowanych projektów wdrożeniowych zintegrowanych systemów informatycznych
Niemal dwudziestoletnie doświadczenie w świadczeniu usług informatycznych dla biznesu
Centrum kompetencyjne oprogramowania HRM&HCM, BPM&CRM, ERP, BI
Tworzenie dedykowanego oprogramowania na zamówienie
Usługi integracyjne, informatyczne doradztwo techniczne
Gazeta Biznesu 2005, 2006, 2007, 2008
Gepard Biznesu