

## SuperOffice CASE STORY: FolkeFerie.dk

# ”Vigtigt at vi kan optimere vores salgsindsats”

## Muligheden for at opnå mere målrettet salgsopfølgning er en af de strategiske gevinster ved at samle al B-2-B viden i SuperOffice.

Jørgen Oldenburg, salgschef, FolkeFerie.dk

### Udfordringen

FolkeFerie er på en gang rejsebureau, feriehusudlejer og leverandør af konferencetilbud. Den kombination giver FolkeFerie et unikt kort på hånden over for erhvervs-kunder. Uanset om virksomheder skal arrangere et seminar eller tilbyde medarbejderne et ferieophold i ind- og udland, kan FolkeFerie levere hele pakken. Ved årsskiftet 2007/8 ændrede FolkeFerie sin forretningsstrategi og organisation på B-2-B området for at styrke indsatsen over for dette segment. Fremover skal erhvervs-kunder have en kontakt hos FolkeFerie i stedet for tre. Som del af denne organisatoriske ændring var det nødvendigt at skabe let adgang til alle informationer om erhvervs-kunder og deres respektive aftaler.

### Løsningen

- Vi har arbejdet med SuperOffice et par år i vores B-2-B-salg, men brugte det til en start i begrænset grad. Nu har vi valgt at opdatere systemet og styrke anvendelsen i forlængelse af vores nye ”One company”-strategi. På B-2-B området er det meget vigtigt, at vi kan styre kunderne. SuperOffice skal bl.a. hjælpe os med detaljeret viden om, hvem vi skal bruge vores ressourcer på, siger salgschef Jørgen Oldenburg, FolkeFerie.

- I første omgang gik vi efter at få et godt overblik over kundens historik

og udruste vores sælgere med så effektive redskaber som muligt til den tværgående salgsindsats. Ved at samle al kunderrelevant viden i SuperOffice sikrer vi bl.a., at kunderne får tilbud så hurtigt som muligt. Der ligger en stor værdi i, at vores tilbud havner på bordet før konkurrenternes, siger salgschef Jørgen Oldenburg, FolkeFerie.

Det centrale omdrejningspunkt hos FolkeFerie er salgs- og booking-systemet, og sådan vil det fortsat være i fremtiden. Her reserveres, bookes og afsluttes alle aftaler for både private kunder og erhvervs-kunderne.

- Det nye er, at alle B-2-B data ryger automatisk fra salgs- og booking-systemet over i SuperOffice. Alle informationer om erhvervs-kunder samles her: tilbud, kontrakter, mails m.m. Derfor er systemet i dag B-2-B sælgerens primære redskab.

### Resultatet

Muligheden for at opnå mere målrettet salgsopfølgning er en af de strategiske gevinster ved at samle al B-2-B viden i SuperOffice. FolkeFerie arbejder i øjeblikket på at integrere de økonomiske nøgletal i en samlet løsning. Når det sker, får virksomheden et godt og overskueligt ledelsesværktøj til at styre indsatsen over for erhvervs-kunder.

- Vi kan dykke ned og se på den enkelte kundes omsætning og aktiviteter. Vokser engagementet eller bliver det mindre? Hvor mange

### Største gevinster

- Hurtigere tilbudsgivning
- Understøtter tværgående salgsindsats
- Fuldt overblik over B-2-B historik
- Målrettet salgsopfølgning

kurser har kunden f.eks. afholdt? Det giver os nogle værdifulde pejlemærker. Skal vi bruge mere krudt og opmærksomhed på kunden? Eller skal vi klappe hesten lidt, fordi samarbejdet er inde i en god gænge, siger Jørgen Oldenburg. - Hvis ikke vi kan styre kunden, hvor skal vi så løbe hen? Med nøgletallene på plads i SuperOffice kan vi sikre os, at vi bruger ressourcerne og tiden på den rigtige måde.

