

ALL REMOVE



 **SuperOffice®**

All Remove Danmark A/S

Landsdækkende servicevirksomhed med speciale inden for følgende hovedområder:

- Afrensning af graffiti – Forebyggelse – Abonnementsservice
- Daglig rengøring af kontorer, ejendommers service m.m.
- Forebyggende Imprægnering af facader, gulve m.m. samt lasur farveimprægnering af betonoverflader.
- 1700+ antal abonnements og kontraktkunder
- 300-400 antal ad hoc kunder
- Årlig omsætning for 2018 ca. 65.000.000 kr.
- Lokationer : Glostrup – Odense – Århus

Graffitiens fjende nr. 1



Forskellige vitale forretningsystemer



Leads



Kundestyring



Drift/Udførelse

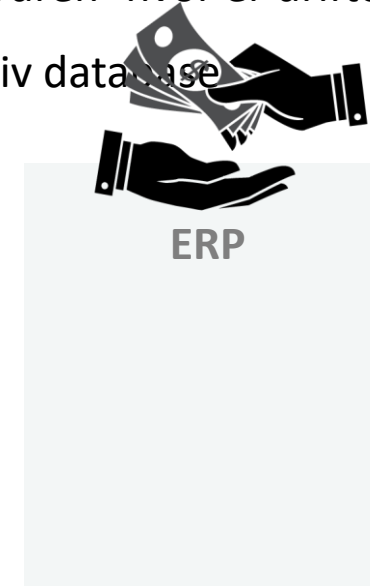
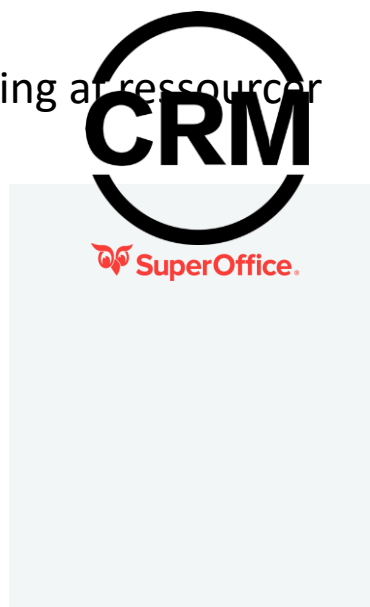
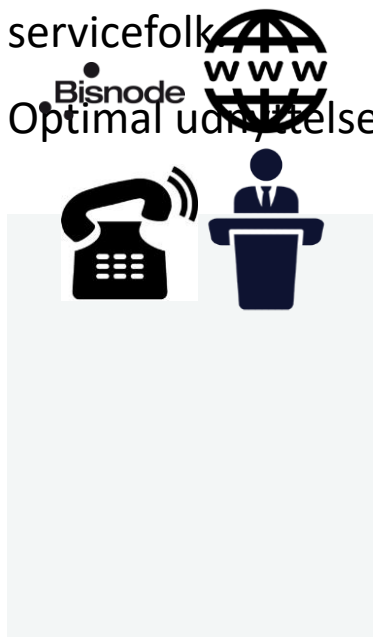


Fakturering

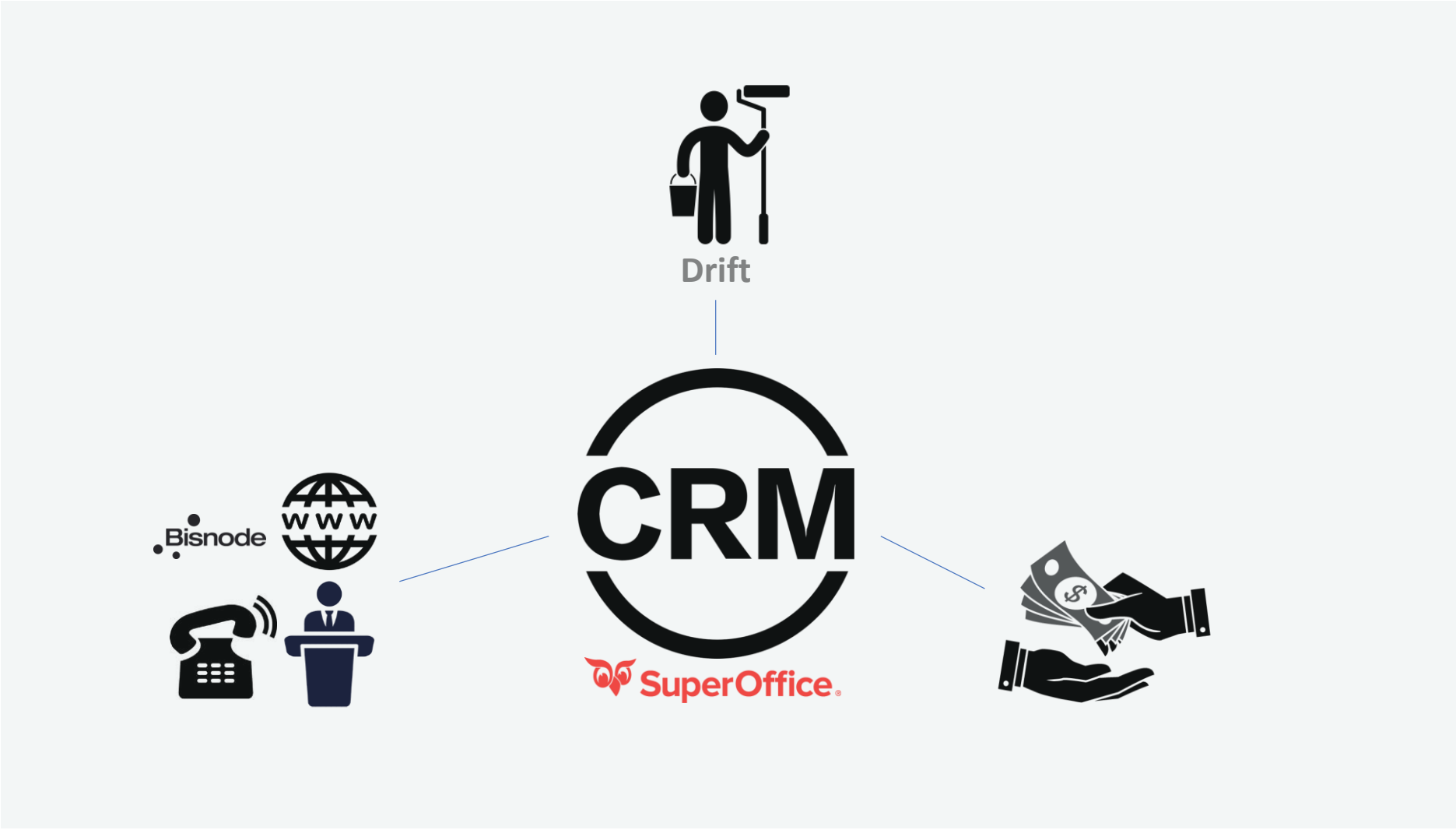
Udfordringer

- Vedligeholdelse af data i 4 forskellige *systemer*
- Dobbelt ordresedler, samt manglende
- Håndskrevne arbejdssedler udfyldt uensartede af servicefolk
- Optimal udnyttelse og fordeling af ressourcer

- at få overblik over igangværende ordrer
- at få overblik over hvilke opgaver/ordre der afventer "Maler opgaver" etc., inden All Remove kan gå i gang
- at give sælgere status på ordren -hvor er driften i gang?
- SuperOffice var blot en arkiv database



Ønsket om centraliseret og sammenhængende system

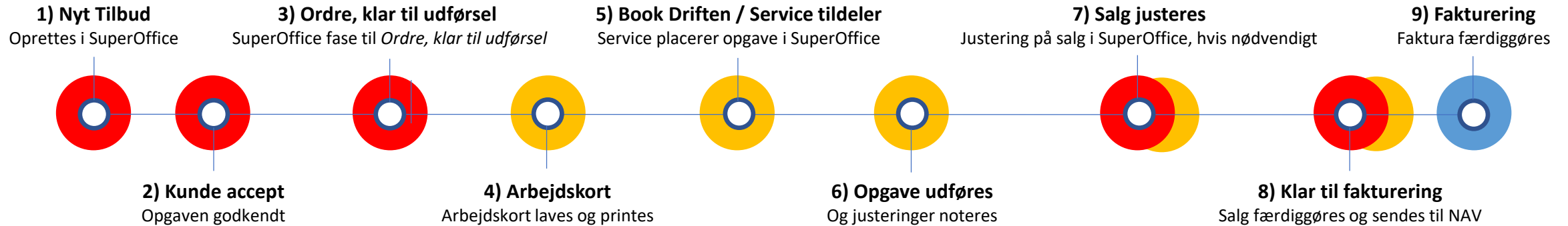


Projektet

- Indarbejde leads / markedsudvalg i SuperOffice
- Skift af regnskabssystem (C5 → Navision)
- Tæt integration mellem Navision og SuperOffice
- Tilbudsgivning i SuperOffice
- Ordrestyring og ordrebeholdning
- Bruge SuperOffice i drift håndtering
- Faktureringsgrundlag i SuperOffice -> Navision



Timeline – tilbud, salg, udførelse og fakturering



I dag er SuperOffice CRM omdrejningspunktet



Resultatet

- Kundedata vedligeholdes i ét system, SuperOffice
- *Leads* kredittjekkes og importeres fra Bisnode App
- Tilbudsgivning / Ordreindtastning er struktureret og udføres i SuperOffice
- Arbejdskort er digitaliseret og en del af SuperOffice
- Overblik og nem fordeling af ressourcer
- Overblik over igangværende opgaver / ordre
- Mindre arbejde i Navision
- Udnyttelse af Dashboards og Pocket CRM





Konklusion

- Forretningen er blevet mere strømlinet
- Løsningen på en række udfordringer
- Medarbejderne arbejder mere effektivt - findes det ikke i SuperOffice så findes det ikke
- Nu hvor der er styr på processerne, skabes der grundlag for kreativitet i organisationen => forretningsudvikling
- Nemmere at videreudvikle nye ideer, nye processer

Lidt betragtninger til processen

- Ledelsens commitment og forståelse for målet!
- Udvælg dine samarbejdspartner omhyggeligt!
 - Gensidig forståelse – kemi – villighed på tværs af platform og leverandør.
- Få overblik over dine egne mål og nuværende forretningsgang!
- Gennemfør en grundig for analyse.
 - Har din samarbejdspartner og Du samme forståelse og mål?
- Lad leverandøren forklare dig hvordan din forretning ser ud!
- *"Sig hvad du gør – Gør hvad du siger!" – "Sig hvad der sker – Vis hvad der sker"*
- Tålmodighed
 - Forventningsafstemning
 - Samarbejdet
 - Medarbejderne

ALL REMOVE



 **SuperOffice®**