

Asiakastarina: Holiday Club

Holiday  *Club*

Tehoa yritysmyyntiin Anvian ja Microsoft Dynamics CRM -pilvipalvelun ansiosta

Lähtökohta

Holiday Club Resorts Oy on Suomen johtava kylpylä- ja vapaa-ajan matkailupalvelujen tuottaja sekä Euroopan suurin viikko-osakeyritys. Yrityksen lähtiessä etsimään uutta CRM-järjestelmää ajatuksena oli, että kaikki yritysmyyntin kontaktit saataisiin kerättyä yhteen paikkaan. Tärkeänä pidettiin myös CRM-ohjelmiston helppokäyttöisyyttä.

Ratkaisu

Anvia toimitti Holiday Clubille **Microsoft Dynamics CRM – järjestelmän pilvipalveluna**, minkä ansiosta se ei vaatinut suurta investointia, kallista ylläpitoa tai pitkää opetuskautta. Anvia toimi asiantuntijakumppanina myös järjestelmän käyttöönotossa.

Hyödyt

”Näen Anvian arvon siinä, että he ovat todella paneutuneet meidän tilanteeseemme. Teknisen tuen ja kehityksen lisäksi tärkeää on ollut se, että olemme saaneet jatkuvasti tietoa siitä missä mennään ja mitä tapahtuu seuraavaksi. Yhteistyökumppanin arvo ei näy siinä kun kaikki menee viimeisen päälle hyvin, vaan siinä miten yhtiö toimii, kun tulee jotain kehitettävää”, kertoo Holiday Clubin myyntipäällikkö Jari Nuorinko.