

“Mit datapine haben wir schnellen Zugriff auf alle operativen Metriken auf einer zentralen Oberfläche.”

Moritz Klussmann CEO Customer Alliance

UNTERNEHMEN

Customer Alliance

STANDORT

Berlin, Deutshland

WEBSEITE

www.customer-alliance.com

BRANCHE

Software-as-a-Service

BESCHREIBUNG

Customer Alliance ist ein inter-nationales Unternehmen mit Sitz in Berlin, das sich auf cloud-basierte Softwarelösungen für den Hotelsektor spezialisiert hat. Customer Alliance unterstützt Hotels weltweit bei der Sammlung und Auswertung gästebezogener Daten. Seit der Firmengründung in 2009 verwenden über 2.700 Hotels aus 35 Ländern die Software-Lösung von Customer Alliance.

DATENQUELLEN

HERAUSFORDERUNGEN

- Daten werden in mehreren Systemen und Datenquellen gespeichert, darunter MySQL Datenbanken, SugarCRM und mehrere CSV-Dateien
- Tracking der Vertriebsperformance auf täglicher und stündlicher Basis
- Kombination von Vertriebsdaten mit Informationen aus dem Kundensupport

ANFORDERUNGEN

- Software-as-a-Service-Lösung, welche die Analyse von Daten mit einer minimalen Involvierung der IT-Abteilung ermöglicht
- Einfache und schnelle Integration von SugarCRM
- Zuverlässige und kompetente Kundenbetreuung

ERGEBNISSE MIT DATAPINE

BESSERE EINBLICKE UND FUNDIERTERE ENTSCHEIDUNGSPROZESSE

„datapine stellt uns alle Kennzahlen, die wir für die tägliche Geschäftstätigkeit benötigen, auf einer zentralen Oberfläsche bereit. Dank datapine können wir alle relevanten Daten in unseren Reports einsehen und dadurch schneller auf Trends und unternehmerische Chancen reagieren. Die Möglichkeit Daten aus verschiedensten Quellen zu kombinieren hat uns neue Erkentnisse für unsere Vertriebsabteilung geliefert. Dadurch konnten wir wichtige Prozesse optimieren und die Anzahl der Neukunden mit gleichbleibendem Budget maßgeblich erhöhen.“

SIGNIFIKANTE EFFIZIENZSTEIGUNG IM VERTRIEB

„Bei der Einführung von datapine in unser Unternehmen haben wir uns zunächst auf die Analyse historischer Daten der Vertriebsabteilung fokussiert, mit dem Ziel daraus umsatzsteigernde Maßnahmen abzuleiten. Zur Unterstützung unserer Vertriebsaktivitäten bieten datapine‘s intuitive Dashboards detaillierte Informationen, die es unseren Vertriebsmitarbeitern ermöglichen, kurzfristige Vertriebsgelegenheiten zu identifizieren und wahrzunehmen."

HÖHERE PRODUKTIVITÄT DURCH MOBILEN ZUGANG ZU INFORMATIONEN

„Dank datapine kann unser Managementteam einfach und flexibel von überall auf alle relevanten Dashboards zugreifen. Unsere Mitarbeiter können flexibel mit ihrem iPad Charts und Tabellen analysieren, mit Filteroptionen gezielt wichtige Informationen betrachten und die täglichen Übersichtsreports einsehen."