

Wsparcie w opracowaniu i wdrożeniu informatycznego systemu zarządzania relacjami z klientami - branża gier i quizów

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa doradcza
Podrodzaj usługi	Doradztwo
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/11/27/10268/494706		
Cena netto	217 500,00 zł	Cena brutto	267 525,00 zł
Cena netto za godzinę	250,00 zł	Cena brutto za godzinę	307,50
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	870		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-05-01	Termin zakończenia usługi	2021-02-28
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-28	Termin zakończenia rekrutacji	2020-11-30
Maksymalna liczba uczestników	-		
Kategoria główna KU	Usługi		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak		

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	Sekwencja Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością		
Osoba do kontaktu	Elżbieta Gajowiak	Telefon	+48 221735000
E-mail	egajowiak@sekwencja.org		

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem realizacji usługi jest wsparcie w opracowaniu i wdrożeniu informatycznego systemu zarządzania relacjami z klientami, w wyniku którego klienci otrzymają indywidualny raport z przeprowadzonych prac wraz z rekomendacjami.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

W związku z planami rozwoju produktu w branży gier i quizów oraz w celu poszerzenia dostępności usługi o nowe kraje konieczne jest przygotowanie aplikacji, aby wspierała proces zarządzania relacjami z Klientami tzw. CRM. Aby wyprzedzić konkurencję i odnieść sukces, konieczne jest wysokiej jakości oprogramowanie CRM, stworzone z uwzględnieniem wszelkich indywidualnych cech i potrzeb firmy. Wdrożenie systemu CRM pozwoli analizować dane oraz wyciągać wnioski i na tej podstawie personalizować oferty dla Klientów, co w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia kosztów oraz większych przychodów firmy. Aplikacja CRM pozwala również, w oparciu o zachowania Klientów, zwiększać konwersję, budować lojalność oraz długofalową relację z Klientami.

Aby system CRM mógł sprawnie funkcjonować musi zapewniać:

- Zarządzanie bazą danych (lead, użytkownik)
- Dostęp do statystyk użytkownika, ilości dokonanych depozytów, rozegranych gier w celu odpowiedniego segmentowania oferty
- Integrację z kalendarzem
- Wsparcie sprzedaży
- Obsługę profili klientów oraz zgłoszeń klientów
- Wysyłanie mailingów do klientów i kontrahentów
- Integrację z systemami zewnętrznymi
- Rozbudowany moduł raportowania oraz przejrzyste Dashboardy
- Podział użytkowników w rozróżnieniu na kraje i języki

Posiadając wyżej wymienione funkcjonalności firma będzie mogła maksymalizować korzyści jakie może uzyskać z posiadanej bazy użytkowników.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Wynikiem analizy będzie:

- Wyszczególnienie oraz opisanie istniejących danych zbieranych w systemie oraz zakwalifikowanie działań, które będą podlegały modyfikacjom i ew. rozszerzenie zbieranych danych
- Zdefiniowanie zakresu zmian koniecznych do oprogramowania, aby było możliwe tworzenie dowolnych segmentów użytkowników, w oparciu o kraj, język, ilość depozytów, ilość rozegranych gier
- Zaprojektowanie modułu umożliwiającego operatorowi dowolne tworzenie list segmentów użytkowników, wg dowolnych kryteriów podanych przez operatora
- Zaprojektowanie modułu umożliwiającego integrację z popularnymi systemami do wysyłki mailingów tj. Mail Chimp, Sending Blue itp.
- Przygotowanie założeń dla modułu generującego listy segmentów do wysyłki maili z ofertami do Klientów

Grupa docelowa

MŚP - branża gier i quizów

Informacje dodatkowe

Cena netto usługi to wartość netto za roboczogodzinę pracy eksperta.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

Osoby prowadzące usługę

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Grzegorza Piramowicza 11/13 90-254 Łódź, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Usługa może być również świadczona w biurze klienta.</p>	<p>Warunki logistyczne:</p>
---	-----------------------------