

salesinsight CRM 고객사례 모음

일하는 즐거움, 세일즈인사이트



SALES INSIGHT

목 차

01. 대륙제관		03
02. 디아이지에어가스		04
03. 벽산		05
04. 브리지텍		06
05. 성담		07
06. 신한관세법인		08
07. 아이디스파워텔		09
08. 한글과컴퓨터		10
09. 휴넷		11
10. I사		12
11. S사		13
12. W사		14



대륙제관은 금속용기 및 휴대용 부탄가스를 생산하는 전문 업체로
최고 수준의 기술력으로 높은 품질의 서비스를 제공하고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

초기 도입 시, 기존 서류 형태에서 업무 전환이 이루어지지 않아서
사용이 저조했었습니다. 하지만 부서장님의 강력한 의지로 CRM이
활성화되며 현재는 담당자분들도 더욱 편리하게 업무를 하고 있습
니다. 수기 업무 형태의 업무일지 작성을 클라우드화하여 결재
서류가 사라지고 편의성의 향상 되었습니다. 더불어 팀장급 이상
에서는 담당자별 영업 활동 내용을 일자별, 거래처별로 편리하게
모니터링이 가능해졌고, 매년 업데이트가 진행되면서 캘린더 형태
로 볼 수 있어 더욱 편리해졌습니다.

CRM으로 영업 데이터가 축적되면서 거래선별 주요 히스토리가
데이터화되어 영업 담당자 변경 시 고객 및 거래선 인수인계도
클릭 한 번으로 이관이 가능하다는 점도 매우 큰 장점입니다.



기존 서류 형태의 업무에서 벗어나 CRM에 축적된 정보만으로
데이터를 확인할 수 있어 유용합니다.

덤으로 종이 사용이 줄어들어 환경 보호에도 기여하고 있죠.

- 기획팀 사정환 부장님 -



DIG에어가스는 종합 산업용 가스메이커로
모든 산업에 필수소재를 공급하며 글로벌 입지를 다지고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

기업의 업무 환경을 개선하고자 CRM 도입을 추진하였습니다. 기존에 가지고 있던 업무 프로세스를 변경하는 일이기 때문에 도입까지 많은 구성원들의 의견과 검토를 거쳐 개선된 업무 환경을 만들 수 있었습니다.

업종 특성상 전국적으로 분포되어 있는 공장들의 주문과 계약관리를 시스템화하여 효율적으로 관리가 가능하도록 하였습니다. 장소에 구애없이 주문처리 확인이 가능하며, 이전 납품 이력에 대한 히스토리를 관리하고 있습니다. 또한, 영업 및 고객 등과 같은 영업 기본정보에 대한 데이터를 DB화하여 관리가 가능해졌고 이를 기반으로 실적을 확인할 수 있어 기존의 문서 작업이 많이 감소되어 업무의 효율성이 증대되었습니다.



CRM을 사용하기 전과 후의 업무 효율이 많이 달라졌습니다.
안정적인 정착을 위해서는 기업 문화 개선에 대한 체계적인 준비가 필요할 것 같습니다.

- 경영혁신팀 윤원철 차장님 -



벽산은 우리 나라 건축문화 발전을 선도하고
건축자재 생산 및 공급하며 삶의 질을 높이는 데에 기여하고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

2022년 전사과제중 하나인 '뉴 노멀 시대에 상응하는 조직운영 체계 및 Professionalism의 확립'의 일환으로 기존의 영업 체계에 대한 전환을 꾀하고자 CRM 도입을 진행하였습니다.

처음에는 기존 프로세스에 익숙한 많은 영업 담당자들이 변화를 주는것에 반대하는 목소리도 많았지만, 고객 정보를 통합하고 영업 기회 및 영업활동 이력관리를 통하여 사업부 간의 정보를 활용할 수 있도록 시스템화 하여 정보 공유가 원활해졌습니다. 기존의 품목별 관리에서 거래처 관리 체계로의 전환을 이루고 이를 통한 매출 성장을 기대하고 있습니다. 또한, 실적 및 손익 분석을 자동화하여 담당자들의 보고서 업무를 줄이고 영업에 집중할 수 있는 업무 환경을 제공할 수 있도록 운영할 계획입니다.



CRM 도입을 통하여 얻고자 하는 목적 의식을 정확히 확립한 후
도입을 진행하시면 더욱 효율적인 솔루션입니다.

- 정보지원팀 김재규 팀장님 -

“

브리지텍은 컨택센터 솔루션 기업으로
자체기술기반으로 서비스를 공급하는 글로벌 강소기업입니다.

”

CRM 도입 전/후의 변화

기업 전반의 영업 단계별 활동과 계약 이후의 효율적인 운영을 위하여 CRM을 도입하여 사용하게 된지 5년이 넘었습니다. 현재 영업기회의 단계별 체크리스트와 활동관리를 활용하여 사업 단계별 체크사항을 점검하고, 진행 상황에 대하여 유관부서 및 상급자에게 실시간으로 공유하며 업무 생산성 제고에 큰 역할을 하였습니다. 그리고 영업기회 및 계약관리 메뉴에서 제공한 공급 품목과 매출 채권을 관리하며 해당 영업건의 히스토리를 파악하여 효율적인 관리가 가능해졌습니다. 꾸준한 유지보수 및 발빠른 서비스 지원에 모두 만족하면서 사용하고 있는데, 앞으로 진행되는 추가적인 커스터마이징 개발까지 완료된다면 업무 사용시 더욱 생산성이 높아질 것으로 기대하고 있습니다.



salespoint CRM을 도입하고 운영한 5년의 시간동안
추가 커스터마이징에 대한 개발 역량과
유지보수 및 서비스 지원 모두 만족하면서 잘 사용하고 있습니다.

- 비서실 권경아 차장님 -



“

성담은 과거 국내의 천일염 최대 생산업체로에서
경제 변화에 맞추어 부동산개발, 유통, 레저사업을 진행하고 있습니다.

”

CRM 도입 전/후의 변화

처음 CRM 도입을 고려할 당시, 패키지 상품이 아닌 경영정보와 그룹웨어 시스템이 연동하여 당사의 업무 프로세스에 맞는 CRM을 구축하여 사용하고 있습니다.

고객의 기본 정보를 저장하고, 전사 및 사업부별로 매출 현황조회 및 분석이 가능합니다. 부문별 월별 매출, 매출 이익, 목표대비 달성율, 매출이익율 등 재무 관련 데이터를 실시간으로 확인 가능하기 때문에 담당자들이 임원에게 제출할 자료를 작성할 때 정확한 데이터를 기반으로 보고서를 쓸 수 있어 편리합니다. 이전보다 보고서 작업에 소요되는 시간이 50%이상 단축되었으며, 여러 시스템을 유기적으로 연동하여 사용하기 때문에 활용이 높아 직원들의 만족도가 향상되었습니다.



실시간 매출 및 재무 관련 현황을 파악할 수 있기 때문에
임원들에게 보고해야 하는 보고용 데이터를 작성하는데
소요되는 시간이 줄어들고 사용이 편리합니다.

- 인사총무팀 이명원님 -



Established 1965
SHINHAN
SHINHAN Customs Service Inc.

“

신한관세법인은 57년의 역사를 가지고 있는 수출입 통관, 심사, 관세 및 무역 컨설팅, 물류서비스를 제공하는 회사입니다

”

CRM 도입 전/후의 변화

고객과의 신뢰를 최우선의 가치로 삼고 이를 발전시키기 위해 CRM을 도입하게 되었습니다. 도입 초기 결정까지 쉽지 않은 부분이 있었지만 세일즈인사이드의 서비스 교육 및 영업 관리 교육 등 적극적인 지원이 성공적인 정착에 도움이 되었습니다.

CRM의 기능 중, 영업관리 메뉴의 활동현황을 가장 활발히 사용하고 있습니다. 고객사에 대한 중요 정보나 히스토리 등을 추적 및 업데이트 해나가면서 고객관리를 강화하고 서비스의 전문성을 끌어올리는데 많은 도움이 됩니다.

과거와 비교하여 특정 직원뿐 아니라 전 조직이 고객에 대하여 공유 되어야 할 사항이 히스토리로 남아 불필요한 문의나 과거 자료를 찾는 데 시간을 소요하지 않아도 되는 점이 개선되었습니다.



초기 도입에 쉽지 않은 부분이 있지만,
성공적으로 정착해간다면 회사에 파워풀한 무형자산으로
서비스의 전문성을 향상시킬 수 있습니다.

- 경영관리팀 김유경 팀장님 -



아이디스파워텔은 국내 1위 무선통신 서비스를 제공하며
무선과 보안 분야의 글로벌 리딩기업으로 도약하고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

이전에 글로벌 업체의 SFA시스템을 이용했습니다. 그러나 글로벌 제품은 시스템 프로세스가 복잡하여 사용이 어려웠습니다.

현재 5년정도 세일즈인사이드의 CRM을 사용하며 새로운 영업기회를 발굴하고 수주까지 전체 과정을 효율적으로 구분하고, 특히 활동현황을 통하여 일, 주간, 월간의 히스토리를 파악하고 있습니다. 또한, 분석 화면만으로 부서별, 팀별, 담당자별 영업 현황을 분석 및 조회할 수 있고 MBO/ forecasting/ 영업기회/ 활동/ 계약 다섯가지 기준으로 보여주어 활용도가 높습니다. 화면을 보며 금주 계획부터 크게는 각 분기별 영업전략까지 논의할 수 있는 아주 좋은 대쉬보드 역할을 톡톡히 하고 있습니다.



글로벌 SFA시스템의 프로세스보다 국내 업체에 맞춰진
직관성이 높은 UI로 사용이 편리한 부분이 가장 만족스럽습니다.
앞으로 더욱 업그레이드 된 서비스 기대하겠습니다.

- 영업지원팀 박근식 과장님 -



한글과컴퓨터는 오피스 소프트웨어를 기반으로 고객의 생산성을 향상
하는 다양한 소프트웨어를 전 세계 시장에 선보이고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

CRM을 도입하기 이전에는 영업활동 파악이 어려웠습니다. 영업
사원들 개개인이 관리했기에 매주 반복되는 업무 중 하나가 영업
현황 취합이었습니다. 보고를 위한 문서작업으로 모자른 시간을
쪼개어 야근하기도 하고, 누락되는 사건도 여러 차례 생기다보
니 CRM의 필요성을 간절히 느끼게 되었습니다.

CRM 도입 이후 영업딜 관리가 정말 수월해졌습니다. 영업현황
취합업무가 사라지고 시스템만으로 실시간 현황을 파악할 수 있어
실무자와 관리자 모두 만족하고있습니다. 무엇보다 영업기회 메뉴
를 통하여 영업 활동을 단계별로 관리하며 히스토리 파악에 용
이한 점과, 발주시스템과 연계하여 기존보다 편리하게 발주 진행
이 가능해 업무 효율성이 증가했습니다.



화면의 시스템 구성이 직관적이고 회사 내부적으로 사용하는
언어로 변경 설정이 가능하여 사용자가 어려움 없이 바로 적응하여
이용할 수 있다는 점이 매우 편리합니다.

- 사업지원팀 김나리 과장님 -



세계 일등 교육 기업, 행복한 성공 파트너 휴넷은
현업에 필요한 다양한 교육 프로그램 서비스를 제공하고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

고객 관리에 대한 정형화된 프로그램이 없어 단계별 전략이나 체계적인 관리 피드백에 어려움을 느끼고 CRM을 도입을 검토하게 되었습니다.

CRM 도입 이후 고객 유형과 활동 타입에 따라 단계별 관리가 가능해졌고, 전략 수립이 용이해졌습니다. 더불어, 체계적인 관리와 피드백이 가능해지며 고객 만족도를 향상시킬 수 있었습니다.

고객과의 상담 히스토리를 시스템상에서 직관적으로 확인하며 자연스럽게 업무 능률도 증가하였고 궁극적으로는 매출 증대에 많은 기여가 되어 고객 확보 및 유지에 적극적으로 활용하고 있습니다.



고객 데이터에 기반한 단계별 관리 및 전략수립을 통해
영업 활동을 확대하고자 하신다면 CRM 도입은 필수입니다.

- 세일즈칼리지팀 조성실 선임님 -

사

“

건축, 토목, 주택, 플랜트, 환경, 국가기반시설(SOC)등
건설 사업부문에서 종합건설회사로 성장, 발전하고 있습니다.

”

CRM 도입 전/후의 변화

영업 담당자들이 영업에 대한 활동을 얼마나 체계적으로 관리 하는가에 따라 성과의 크기가 좌우된다고 생각합니다. 그래서 CRM으로 영업 일정 관리 및 현재 추진하고 있는 영업에 대한 히스토리를 관리하고자 사용을 시작하게 되었습니다.

현재 진행중인 영업 건에서 담당자들 간의 어떠한 이슈가 오갔는지에 대한 메일 및 파일들을 저장하며 영업 활동 히스토리를 정확히 파악할 수 있으며, 수주에 실패를 하더라도 실책에 대한 기록을 통하여 다음 영업 대응 전략을 세울 수 있어 도움이 되었습니다. 축적된 영업 데이터를 통하여 더 많은 수주 계약 통한 매출 증대에 기여할 것으로 기대하고 있습니다.



현재 추진중인 영업 활동에 축적된 영업 데이터를 활용하면서
수주 성공에 많은 도움이 되었습니다.

- 플랜트영업팀 황00님 -

S사



국내외 B2B 및 B2C 대상으로 물리보안, 정보보안, 융합보안 등
보안과 안전을 위한 전방위적 서비스를 제공하고 있습니다.



CRM 도입 전/후의 변화

이전에는 사업기획 발굴부터 모든 활동과 히스토리를 영업자 개인이 개별적으로 관리하였습니다. 그러다보니 영업자 상호간에 어떤 영업 히스토리가 있는지 공유가 되지않아, 영업 진행 히스토리를 담당자에게 문의해야 확인이 가능하였습니다.

현재 CRM 도입 이후에는 고객 대상으로 발생하는 프로젝트의 발굴부터 활동, 각 프로젝트에 대한 히스토리까지 한 화면에서 파악할 수 있는 점이 제일 많이 달라졌습니다. 실시간으로 현황 파악이 가능하기 때문에 각 담당자에게 문의하는 번거로움이 사라져 효율적으로 운영이 가능해졌습니다. 코로나 이후 비대면 업무들도 많아진 상황에서 여러곳에 흩어져있는 진행 사항을 원격지에서도 일목요연하게 관리할 수 있어서 매우 편리합니다.



재택근무 및 비대면으로 업무를 처리해야하는 경우가 많은 요즘
진행사항을 한화면에서 효과적으로 관리할 수 있습니다.

- 융합사업디자인팀 이○○님 -

W사

“

첨단 기술을 바탕으로 고품질의
반도체 제조용 석영, PCB 제조 및 의료기기 유통 전문기업입니다.

”

CRM 도입 전/후의 변화

CRM 도입 전에는 영업 담당자들간의 영업 활동 공유가 어려웠
습니다. 영업 담당자 개개인이 영업 활동을 관리하였기 때문에
업무 히스토리가 누락되어 실수하는 경우도 종종 생겼습니다.
이러한 업무의 불편함을 해소시켜준 것이 바로 CRM이었습니
다. 항상 외부에서 각자 업무를 하는 영업 담당자들이 같은 공간
에 있지 않아도 영업 활동에 대한 내역을 원활하게 공유가 가능
해졌습니다. 또한, 실시간으로 활동 히스토리 공유 기능을 확인
하며 업무에서 실수가 줄어들고, 고객들에게 안정적인 서비스
대응을 할 수 있게 되었습니다. CRM 덕분에 현재 영업 담당자
들이 개선된 환경에서 더욱 효율적인 업무를 수행할 수 있게 되
었습니다.



업무 활동을 공유가 원활해 지면서 업무 실수가 줄어들고
담당자들간의 효율성이 증대되었습니다.

- 홍OO 담당자님 -

일하는 즐거움, 세일즈인사이트



SALES INSIGHT