

Allt fler upptäcker kraften

Watzit är gammal i spelet men med nytt namn på både företag och produkt. Tidigare hette företaget P. Watz & Co och flaggskeppsprodukten Watz Sales System, WSS.

Watzit

– WSS var inriktat på ren försäljning medan det egentligen handlar om kundvård, berättar VD Peter Watz.

Därför heter systemet numera Kundvårdsprogrammet. Namnbytet på det egna företaget ska markera en förändringsprocess och tydligare markera arbetsområdet.

På Watzit arbetar man främst med FileMaker som utvecklingsverktyg. Man är dock inte låst till att endast använda FileMaker utan tittar hela tiden efter andra alternativ. På senare tid har man även tittat på möjligheterna att integrera FirstClass för konferenshantering.

– När man ser utvecklingen för FileMaker och på vår målgrupp, som är små och medelstora företag, är FileMaker fortfarande den mest kostnadseffektiva lösningen, säger Watz.

Bygger prototyper

Peter Watz berättar att företag som planerar Oracle-databaser ofta bygger prototyper i FileMaker för att testa funktionaliteten.

– I detta skede är det dock många som upptäcker kraften i FileMaker och därför väljer att utveckla hela systemet i FileMaker, säger han.



Peter Watz – övertygad om fördelarna med FileMaker.

”FileMaker mest kostnadseffektivt för små företag”

och sökande-databas. Denna lösning kallas PASS, Poolias Administrativa Supportsystem, och är integrerat med ett enklare personregister som också är signerat Watzit.

I slutet av januari 2001 köpte Poolia 400 licenser av Kundvårdsprogrammet för att ersätta det äldre personregistret. Detta gör att man kommer att använda FileMaker-systemet ytterligare ett par år.

I starten hade företaget drygt 200 anställda och nu uppgår siffran till över 3 500 utspridda i flera länder.

– Systemet är byggt för att klara växande behov. Det tillkommer ständigt nya arbetsområden för Poolia som måste in i systemet. Senaste exemplet är vårdsektorn, berättar Watz.

Ett problem som börjar göra sig gällande är FileMaker Servers begränsning på maximalt 250 samtidiga användare. Poolia studerar därför nya alternativ som t ex Oraclesystem. Dessa har betydligt högre kapacitet men kostar därefter –

Tidigare ansågs FileMaker inte vara riktigt rumsrent, men efter hand som intresset ökat bland större företag har också attityden gentemot FileMaker förändrats.

Rekryteringsföretaget Poolia har använt en specialbyggd lösning för rekryteringshantering, bokning av konsulter

både i pengar och utvecklingstid.

Nyligen utvecklade Watzit ett tilläggsprogram för att synkronisera Kundvårdsprogrammet med Outlook 2000 för Windows. Om man lägger till en kontakt i kundvårdsprogrammet återspeglas förändringen även i FileMaker-registret. I och med den nyligen släppta betaversionen av Outlook för Mac kommer Watzit även att titta på möjligheten att tillföra denna funktionen för Mac OS.

Läkarutyrning

Andra användare av Kundvårdsprogrammet är bl a Kompetensgruppen (som använder systemet för att hantera biljetter och seminarium), bemanningsföretaget IT-resurs och Rent a doctor (som hyr ut läkare över hela landet). Systemet används även för att sköta annonser hos Bonniers förlag och Frida förlag.

Kundvårdsprogrammet är utvecklat med syfte att säljas direkt över disk och levereras komplett med manual. Systemet används även som grundstomme för de flesta av Watzits egna projekt.

Företaget bildades 1995 och har gått från enmansföretag till tio anställda varav sex underkonsulter.

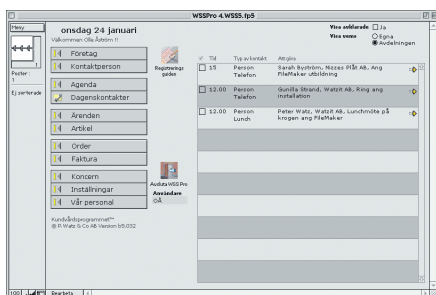
Priser

Kundvårdsprogrammet. En användare: 12 500 kr, 5 användare 20 050 kr, 15 användare: 48 800 kr exkl moms.

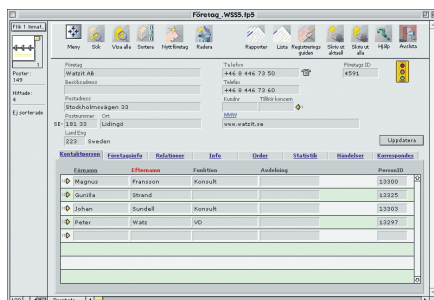
Ordermodul (kräver Kundvårdsprogrammet). Obegränsat antal användare: 9 500 kr exkl moms.

Fakturamodul (kräver Kundvårdsprogrammet). Obegränsat antal användare 14 500 kr exkl moms.

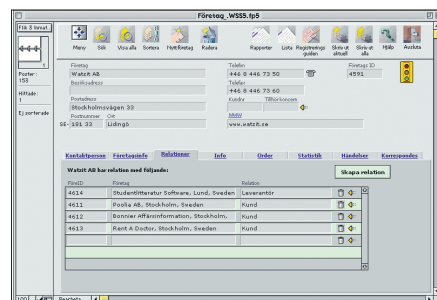
Kundvårdsprogrammet och annonsordermodulen: 1 användare, 36 500 kr, 5 användare 67 350 kr exkl moms.



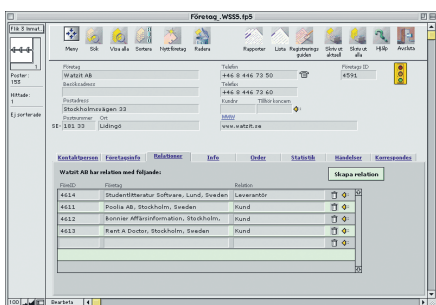
1 Huvudmenyn för systemet. När man har loggat in så visas denna meny. Till vänster finns alla navigeringsknappar och till höger finns alla händelser som jag ska ta under dagen. Via ett klick så hamnar man på respektive kontaktkort.



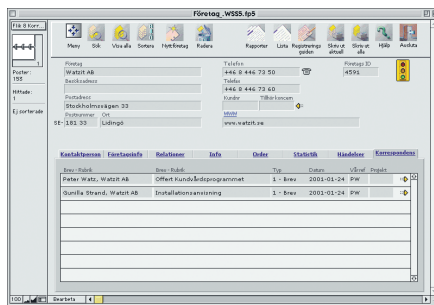
2 Företagskortet överblickar alla kontaktpersoner på aktuellt företag. Alla kort i KVP är utformade med flikssystem så det är enkelt att navigera sig genom systemet.



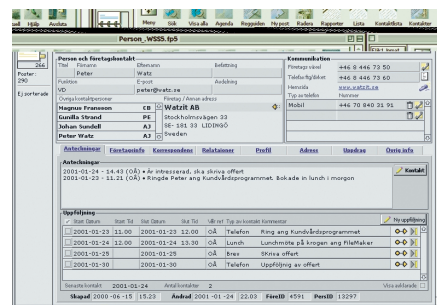
3 Fliken relationer på företagskortet. Man kan koppla ihop ett företag med andra företag med så kallade relationer. Man kan registrera vilka kunder som kunden har resp. vilka leverantörer en kund har t.ex.



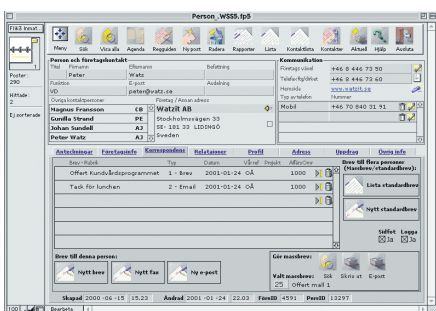
4 Det är lätt att få en total översikt på företagets alla kontaktpersoner, händelser som är tagna eller ska tas, korrespondens som är skickad till kontaktpersonerna etc. Här visas alla händelser som är eller ska tas på aktuellt företag.



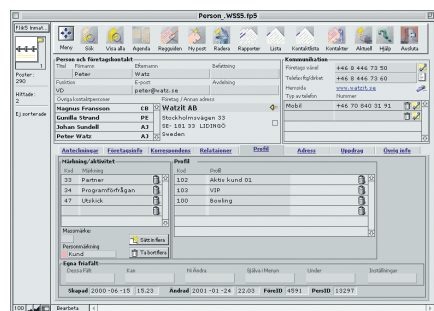
5 Liksom alla brev, fax, mail som är skickade till alla kontaktpersoner på aktuellt företag. Via ett klick så ser man brevet i sin helhet.



6 Personkortet är basen i arbetet med kunderna. Informationen på personkortet är indelad i områden. Person och företagskontakt, Kommunikation, Anteckningar, Uppföljning.



7 Man kan skriva korrespondens i form av brev, fax, mail direkt från Kundvårdsprogrammet. Man kan också göra massutskick via brev eller e-mail. Det går att lägga upp brevmallar som kan återanvändas.



8 Nyckeln till ett Kundvårdsprogram är möjligheten att kategorisera kontaktpersonerna för framtida marknadsbearbetning. Man kan ange flera olika Märken eller aktiviteter för en person. Dessutom kan man lägga upp flera profiler på personen.