



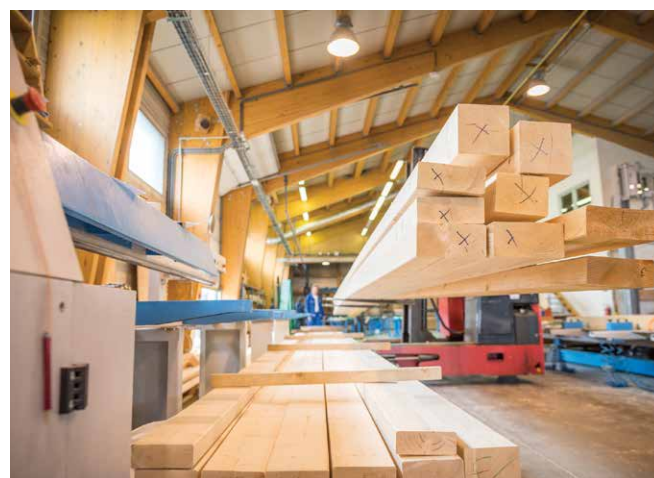
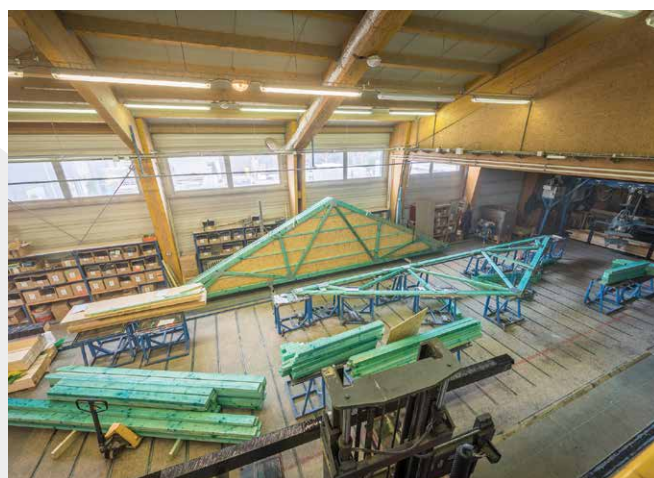
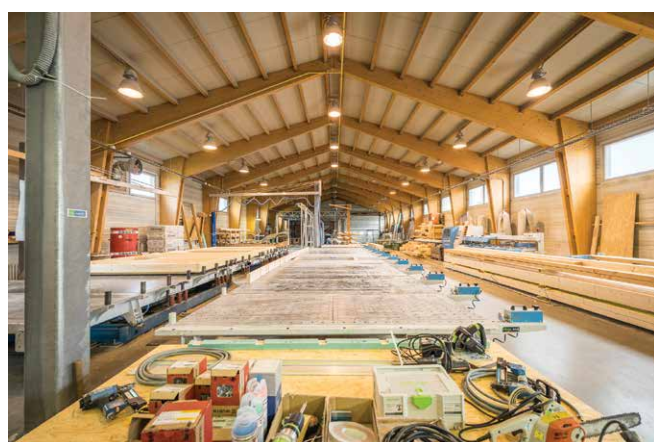
PŘÍPADOVÁ STUDIE

**DOMY D.N.E.S. mají díky Quandě  
zautomatizovanou komunikaci  
s potenciálními zákazníky**

# PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI



Společnost byla založena v roce 2005 a působí na českém trhu dřevostaveb již 17 let. Za tu dobu zrealizovala již více než 300 rodinných domů po celé ČR. Kanceláře, sklady a výroba jsou umístěny v průmyslové zóně v Třebíči, kde pracuje 25 zaměstnanců. Firma je členem Asociace dodavatelů montovaných domů a držitelem certifikátu Dokument národní kvality pro rok 2022.



*„Snažíme se, aby domy sloužily našim klientům celý život a vytvořily příjemné prostředí pro ně i jejich děti. Naším mottem je VÁŠ NOVÝ DOMOV,“*

říká Tomáš Tesař, jednatel společnosti DOME D.N.E.S., která v současnosti patří k předním výrobcům a dodavatelům dřevostaveb v České republice.



Foto: DOME D.N.E.S.

2

# JAK TO BYLO NA ZAČÁTKU

Aby měla firma přehled o svých projektech a pravidelně komunikovala s klienty, potřebovala zavést efektivní systémy a nástroje, které by celý pracovní proces zpřehlednily, zautomatizovaly a přinesly časovou úsporu.

## Jak to bylo před zavedením RAYNET CRM a Quandy?

Nové kontakty jsme získávali prostřednictvím kontaktního formuláře umístěného na webu. Upozornění na vyplněný formulář bylo odesláno na e-mail člověku, který měl tuto komunikaci v naší firmě na starosti. Tento člověk pak dál s kontaktem pracoval. Nějakou dobu pak požadavky vyřizovaly telefonistky, ale tento model se neosvědčil.

E-mailové adresy získané z formulářů se evidovaly v tabulkovém systému (podobném Excelu), ale dále se s nimi nijak nepracovalo. Chyběla kontrola nad tím, zda a komu jsou e-maily odesílány.

Časem firma začala používat RAYNET CRM, pak i aplikaci Quanda. Tu však zpočátku využívala pouze k zaslání hromadných newsletterů bez toho, aby kampaně někdo vyhodnocoval – sledoval otevíratelnost, prokliky apod. Cílem byla pouze osvěta o dřevostavbách, případně pozvání na veletrhy a podobné akce.

*„Odesílání e-mailového seriálu a newsletterů před zavedením Quandy a RAYNETU nebylo ve své podstatě žádné,“ vzpomíná Jiří Pečenka, ředitel společnosti. „Potřebovali jsme vyřešit kompletní nastavení procesu oslovení a následné práce s potenciálními zákazníky.“*



## Hlavní problémy:

- 1) Web, RAYNET CRM a Quanda nebyly propojeny. Každá aplikace fungovala samostatně.
- 2) Chyběla pravidelná komunikace s kontakty získanými z kontaktního formuláře s cílem zvýšit jejich zájem o dřevostavby a spolupráci s námi.
- 3) Využívání telefonistek ke komunikaci s potenciálními zákazníky nějakou dobu fungovalo, ale neosvědčilo se.

## Hlavní požadavky:

- 1) Plně automatizovat komunikaci s potenciálními zákazníky získanými z kontaktního formuláře z webu.
- 2) Propojit web, RAYNET CRM a Quandu.
- 3) Pravidelnou komunikací na potenciální zákazníky zvýšit jejich povědomí o dřevostavbách a díky tomu získat více kvalitních poptávek.

3

Foto: DOME D.N.E.S.

# CO BYLO POTŘEBA VYŘEŠIT

V rámci propojení webových stránek, RAYNET CRM a Quandy bylo potřeba realizovat dva scénáře.

## 1. Automatický import leadů z RAYNET CRM do Quandy a postupné odeslání šesti e-mailů

Vždy, když v RAYNET CRM vznikne nový lead nebo dojde k úpravě leadu, který již v CRM existuje, proběhne automatický import tohoto leadu do Quandy včetně navázaných štítků.

Při importu do Quandy bude kontaktu navíc přidán štítek „Mailový seriál“. To zařadí kontakt do připraveného e-mailového seriálu, ve kterém bude postupně, v pravidelném intervalu 21 dnů, dostávat automaticky e-mail č. 1 až e-mail č. 6.

## 2. Odesílání notifikací v případě prokliku

Každý odeslaný e-mail v rámci e-mailového seriálu obsahuje tlačítko s textem „Zanechat vzkaz“.

Když příjemce e-mailu na toto tlačítko klikne, dojde k odeslání e-mailové notifikace obchodnímu oddělení s informací o tom, kdo a v jaké kampani klikl.

Zároveň se tento proklik zapíše do příslušného leadu do vytvořených volitelných polí v RAYNET CRM.

„Prvním krokem bylo definování co nejpřesnějšího zadání. Společně jsme prošli všechny požadavky a definovali jednotlivé kroky automatizace. Součástí je také ověření dostupnosti všech potřebných informací a dat,“

vysvětluje návrh řešení Jan Spáčil, CEO Quanda International s.r.o.



# JAKÝ BYL NÁVRH ŘEŠENÍ

- 1) propojit web s RAYNET CRM
- 2) propojit Quandu s RAYNET CRM
- 3) zautomatizovat zaslání e-mailových kampaní
- 4) zasílat zpětnou vazbu z Quandy do RAYNET CRM

# ZA JAK DLOUHO TO ZAČALO FUNGOVAT

Důležitou součástí byla tvorba samotných e-mailů. V rámci realizace tak vznikl šestidílný e-mailový seriál, který postupně všechny příjemce informuje o dřevostavbách a jejich výhodách.

„Prvotní nastavení procesů, vize a celkového fungování trvalo cca 2 měsíce. Samotná realizace automatizace byla velmi rychlá, do 14 dnů bylo hotovo a v únoru 2022 spuštěno,“

ohlíží se za rychlým startem Jiří Pečenka.



Foto: DOME D.N.E.S., RAYNET CRM, Quanda

**DOMY DNEŠ**

Název kampaně: Mailový seriál | Název kampaně: Díl 1 | Stav kampaně: ✓

**Proč jsou dřevostavby stále oblíbenější?**

Pojďme se společně podívat na výhody, které domy ze dřeva nabízí.

Dřevo je materiál vytvářející mikroklíma bez škodlivin. Dá se tedy říct, že dřevostavba je synonymem pro **zdravé bydlení**. Přirozená schopnost dřeva regulovat vlhkost a akumulovat teplo se ve stavebnictví využívá již stovky let. V zímě **lze stavbu rychle vytopit**, v létě se domy ze dřeva dobře zbavují přebytečného tepla. Stejně tak, když je při výrobě panelových stěn dobře zvolený materiál izolační vrstvy, vykazuje dřevostavba **vyňikající akustiku**.

**Dřevo, jakožto obnovitelný zdroj**, je jediný stavební materiál, který má pasivní bilanci CO<sub>2</sub>. V praxi to tedy znamená, že během své existence více skleníkového plynu absorbuje, než vyprodukuje. Po skončení životního cyklu dřevostavby lze materiál lehce recyklovat, biologicky rozložit nebo dále přeměnit na zdroj energie.

**DŘEVOSTAVBA = RYCHLOST, PRAKTIČNOST, EKONOMICKÁ ÚSPORA, UDRŽITELNOST, POZITIVNÍ VLIV NA ŽIVOT OBYVATEL A ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ.**

**VÝHODY DŘEVĚNÝCH DOMŮ**

S pozdravem a přáním krásného dne  
tým DOME DNEŠ

Jste ryzí česká firma DOME DNEŠ, která je s Vámi již více jak 17 let. Specializujeme se na panelovou výstavbu dřuzné otevřené dřevostavby (ať už dle katalogu, typových domů, nebo individuálního návrhu), kterých jsme již postavili přes 300. Pokud máte zájem dozvědět se více, domluvit schůzku, navštívit náš výrobní závod, prohlédnout některou rozestavenou stavbu ve Vašem okolí nebo nechat zpracovat cenovou nabídku, neváhejte a obraťte se na nás. Stačí kliknout na políčko níže a zanechat nám vzkaz.

**Zanechat vzkaz**

**DOME DNEŠ s.r.o.**  
+420 568 841 104 | +420 606 049 617 | obchod@domydnes.cz  
www.domy-dnes.cz

sídlo firmy | Hrolovická – Průmyslová Zóna 169 | 674 01 Střítež  
pobočka Ostrava | Masarykovo náměstí 26/14 | 702 00 Ostrava  
pobočka střední Čechy | Dolany 83 | 273 51

**Kariéra**

Pokud nechcete dostávat další e-maily, snadno můžete jejich zaslání úplně zastavit.

Foto: DOME D.N.E.S., Quanda

# AUTOMATIZOVANÁ KVALIFIKACE LEADU V PRAXI



# VÝSLEDKY ZA PRVNÍCH SEDM MĚSÍČŮ



Návštěvnost  
webu

55 100



Konverze do  
kontaktních  
formulářů

7,5 %



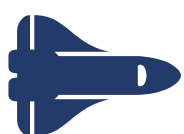
Počet leadů  
zařazených do  
e-mailového  
seriálu

> 4 000



Celkový počet  
odeslaných  
e-mailů ze  
seriálu

> 14 500



Průměrná  
doručitelnost

99,7 %



Průměrná  
otevratelnost

39,9 %



Celkové  
prokliky

6,6 %



Počet  
vyplněných  
poptávkových  
formulářů

41

## CO TO FIRMĚ PŘINESLO

- ✓ Plnou automatizaci procesu – získání kontaktu z kontaktního formuláře na webu, zápis tohoto kontaktu do RAYNET CRM, jeho přenos do Quandu, postupné zaslání 6dílného e-mailového seriálu s cílem získat co nejvíce konkrétních hodnotných poptávek.
- ✓ Identifikaci nového potenciálního zákazníka díky evidenci prokliků z e-mailového seriálu.
- ✓ Méně práce spojené s manuálním zasíláním e-mailů. Nižší chybovost a přesnější komunikaci ve správnou chvíli.
- ✓ Detailní přehled o odesílání a doručování e-mailů.
- ✓ Přehledné statistiky s přesnými informacemi o tom, kdy, kde a co se událo v e-mailové komunikaci, kolik lidí e-mail otevřelo, přečetlo, kolik se jich odhlásilo...
- ✓ Plnou kontrolu nad e-mailingem z firmy směrem ven.
- ✓ Efektivní práci s potenciálními klienty.
- ✓ Možnost průběžně ladit obsah a vzhled jednotlivých dílů e-mailového seriálu, kdykoli je to potřeba.



### PROBLÉMY A POŽADAVKY

### VÝSLEDEK



na kontakty získané z kontaktního formuláře se dále nekomunikovalo (pouze po určité období je telefonistky obvolávaly)



na kontakty získané z kontaktního formuláře odchází e-mailový seriál



web, RAYNET CRM a Quanda nebyly propojeny, fungovaly samostatně



web je propojen s RAYNETEM, ten následně s Quandou a je zajištěna plná automatizace od vyplnění kontaktního formuláře po zpětný zápis do RAYNET CRM



zasílání e-mailů bylo bez kontroly odeslání a doručení



po odeslání kampaně jsou v Quandě podrobné statistiky, kdy, kam a co bylo odesláno, kolik kontaktů e-mail otevřelo, prokliklo apod.



firma a informace o dřevostavbách byly veřejnosti málo známy



výrazně se zvýšilo povědomí o firmě a dřevostavbách

# JAK SPOLUPRÁCI HODNOTÍ ZÁKAZNÍK

*„Nejdůležitější je pro mě to, že e-maily odcházejí automaticky v daném čase a nastaveném pořadí, jsou spolehlivě doručovány na dané adresy a mám podrobný a stálý přehled o tom, co se děje.“*

*„Celkově nám automatizace pomáhá v osvětě o dřevostavbách, oslovení klientů a vzbuzení zájmu o dřevostavbu. Automatizace neřeší vše, nadále samozřejmě používáme jednotlivé newslettery.“*

*„Určitě doporučuji spolupráci s Quandou, opravdu je výsledkem velká úspora času a efektivní práce s potenciálními klienty. Musím vyzdvihnout spolupráci s panem Spáčkem, která byla na velmi profesionální úrovni.“*

Jiří Pečenka, ředitel společnosti



## INSPIRUJEME I OSTATNÍ

Na základě efektivního používání aplikace Quanda ve firmě **DOMY D.N.E.S.** se pro její využití rozhodla i firma **MORAVSKÉ DŘEVOSTAVBY**, která se rovněž zabývá stavbou dřevěných domů.





**Máte nápad, jaké automatizace by pomohly zefektivnit marketing a prodej ve vaší firmě?**

**Dejte nám vědět**

**[www.quanda.cz/chci-automatizaci](http://www.quanda.cz/chci-automatizaci)**



Společnost Quanda International s.r.o. byla založena v Praze v roce 2013. Pomocí aplikace Quanda pomáhá firmám automatizovat aktivity, které se ručně dělat nedají nebo které ručně dělat nikdo nechce. Aktuálně má své zákazníky v 19 zemích světa.