

Mobigo ger Coromatic mer tid för att ge sina kunder den bästa servicen

Coromatic säkrar tillgång till kraftförsörjning och datakommunikation för verksamhetskritiska anläggningar.

Man erbjuder rådgivning, underhåll och service. Coromatic har mer än 500 anställda och har levererat lösningar och tjänster till mer än 5000 företag i Norden



Service i fokus

Coromatic utför underhåll och service åt sina kunder och använder sedan en tid tillbaka arbetsordersystemet Mobigo tillsammans med affärssystemet Visma Business som systemstöd. I Mobigo arbetar ett flertal roller bland annat tekniker, projektledare, administratörer samt underentreprenörer tillsammans för att serva kunderna.

Coromatic försöker ständigt ge den bästa servicen för sina kunder och såg därför en möjlighet att förbättra sina interna processer och en bättre kundupplevelse.

Man ville ha ett modernt och smidigt system som kunde stötta verksamheten på ett effektivt sätt

– Vi vill vara kundfokuserade och ville ha en lösning som var lätthanterlig för våra kunder, där de enkelt kunde hitta information om vårt arbete hos dem.

Exsitec fick förtroendet att hjälpa Coromatic till en enklare och effektivare vardag genom ett utökat systemstöd.

– Exsitec gav ett seriöst intryck och det finns en stor kunskap inom bolaget för den bransch vi arbetar inom. En större partner innebär också att vi inte fastnar i något personberoende, något som var viktigt för oss, nämner Tina Mauritzson, servicekoordineringschef och förvaltare av Mobigo i Sverige.

– *Seriöst med bra projektupplägg och uppföljningar. Det var lätt att hänga med i vad Exsitec gjorde, ett roligt och berikande samarbete.*



– Tina Mauritzson, servicekoordineringschef och förvaltare, Coromatic, Mobigo i Sverige

Lösningen

Lösningen blev en webbaserad kundportal där kunderna själva kan sköta sin administration. De kan registrera uppdrag och förfrågningar och själva få se en mer övergripande bild av sin relation till Coromatic. Portalen är direkt kopplad mot Mobigo och all information uppdateras samtidigt i systemen.

– Kunderna kan lätt få en överblick av de arbeten vi gjort hos dem och skriva ut rapporter. De kan också kontakta oss via portalen, lägga in fler egna användare och skapa uppdrag och förfrågningar. Då får de en samlad bild och spårbarhet, fortsätter Tina.

Som ett nästa steg för de nya digitala verksamhetsstöden vill Coromatic landa lösningen i sina övriga nordiska länder.

5 fördelar med Mobigo

1. Minska pappershanteringen

Genom att digitalisera administrativa uppgifter som hantering av arbetsorder, checklistor, protokoll och tidrapportering blir verksamheten mer effektiv.

2. Eliminera onödigt dubbelarbete

Skriv saker en gång. Inte fler på många olika stället och kanske på papper. Få också bort vanlig stansning av era arbetsorder och tidrapportering för att frigöra tid till era kunder ni kan ta betalt för.

3. Öka kassaflödet

Tiden från det att uppdraget startat fram till fakturering minskar kraftigt.

4. Öka informationstillgången

Sluta leta, all information finns framför dig. Var du än befinner dig kan du via mobilen ha koll på alla arbetsordrar, kunder, var jobbet utförs och när det är dags att fakturera. Eller varför inte registrera nya uppdrag eller ÅTA direkt i mobilen.

5. Ökad kontroll

Genom att ha all verksamhetsinformation samlad på ett ställe där man får en överblick över situationen, riskerar man inte överraskningar och slipper vara utelämnad till nyckelpersoner. Fokusera på kundnytta och försäljning istället för att administrera och leta efter information.