



Automatizarea procesului de ofertare prin integrarea HubSpot <> Google Cloud

STUDIU DE CAZ

Industrie: Construcții
Client: EVOTERM, România
An: 2024



Evoterm este o companie din Cluj-Napoca, activă în domeniul producției și instalării de soluții de închidere și umbrire pentru clădiri rezidențiale și comerciale.

Înființată în 2004, compania se diferențiază printr-o abordare personalizată și consultativă, prin care oferă soluții inovatoare și eficiente din punct de vedere energetic. În acest context, procesul de ofertare este esențial pentru nevoile afacerii.

Pentru succesul procesului de ofertare, OPTI a integrat HubSpot cu Google Cloud.



Google Cloud



PROVOCĂRI

Procesul de ofertare anterior ridica anumite probleme:

1. CREAREA MANUALĂ



Fiecare ofertă necesită personalizare detaliată, în funcție de specificul clientului și proiectului. Ofertarea individuală totuși consumă timp și încetinește timpul de răspuns.

2. POSIBILITATEA ERORILOR



Deoarece procesul era manual, exista riscul unor greșeli în ofertare, atât în domeniul facilităților cât și al prețului.

3. LIPSA UNEI PLATFORME CENTRALIZATE



Ofertarea nu dispunea de un repository centralizat, în care să se regăsească, să poată fi urmărite, măsurate și raportate ofertele.

4. OFERTELE SE TRIMITEAU DOAR PE EMAIL



Clienții nu aveau un link la care să vadă oferta completă pentru a o confirma, procesul depindea de email.



SOLUȚIE

OPTI a integrat soluția de CRM **HubSpot** și o soluție de document management și document generation bazate pe **Google Cloud**:

1. AUTOMATIZAREA CREĂRII OFERTELOR



S-a dezvoltat o aplicație personalizată pe Google Cloud Platform (GCP), care utilizează API-urile Google Cloud (Drive, Docs etc) pentru a realiza *document management*, *document creation* și *template management*.

2. INTEGRAREA CRM HUBSPOT



Datele relevante despre clienți, cum ar fi caracteristici, imagini și alte informații personalizate, sunt păstrate în CRM HubSpot, cel mai ușor de folosit sistem de vânzare și marketing. Aici reprezentanții de vânzări notează toate detaliile necesare în ofertare.

3. GOOGLE DRIVE CA SISTEM CENTRALIZAT



Documentele create sunt salvate automat în Google Drive, permițând acces rapid și ușor pentru toți membrii echipei și vizualizare de către clienți.



REZULTATE

După implementarea soluției, EVOTERM a observat o îmbunătățire semnificativă în următoarele zone:



Economisirea timpului și resurselor

Timpul dedicat creării ofertelor a fost redus **la câteva minute** per client.



Îmbunătățirea comunicării cu clienții

Ofertele se trimit mai rapid și ușor, îmbunătățind relațiile cu clienții.



Sistem centralizat

Toate ofertele se stochează acum într-un singur loc, facilitând gestionarea acestora.

TEHNOLOGII

Google Cloud Platform (GCP), API-ul Google Drive și Docs, integrare CRM

TESTIMONIAL

arthur

"OPTI este principalul nostru partener în dezvoltarea de software web, mentenanță web și hosting web pentru afacerea noastră. Recomandăm abilitățile lor în dezvoltarea de software, deoarece solicitările și contribuțiile noastre sunt rapid transformate în rezultate, având astfel un ciclu de lansare scurt."

– Bianca Chirică, Editura ARTHUR

CONTACTAȚI-NE

Direct		Socials	
	office@opti-software.com		opti-software
	+(40) 774 453 302		optisoftit
	www.opti-software.com		opti-software
Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România			

OPTI

PRODUCT DEVELOPMENT, AUTOMATION AND DATA MIGRATION

Software company developing products and cutting costs by automations and data migrations. Founded in 2005, with extensive expertise in retail, medical, publishing, and gaming industries.

The OPTI team includes senior analysts and programmers, is ISO 9001 and ISO 27001 certified, HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner and certified in other technological stacks.

CERTIFICATIONS



KNOW-HOW

