

PB Marketing

Vägen till en lönsam överblick



Peter Bjarnarson
VD
PB Marketing ApS
Danmark

Med hjälp av TimeLog Project har PB Marketing funnit en lösning, som via tidrapportering ger en god överblick, tidsbesparing och snabbare tillgänglighet för nya kunder.

De första åren hanterar många företag förvaltningen av interna resurser och processer med hjälp av kalkylark. Dock växer företagen med tiden ifrån kalkylarket, och det som tidigare gav en överblick blir förvirrande och medför ett mer tidskrävande arbete. Då är det dags att finna en ny lösning.

Utmaningarna växte

Detta var också fallet för danska PB Marketing som med 15 medarbetare upplevde en daglig utmaning med omfattande tidrapportering i Microsoft® Excel. VD Peter Bjarnarson förklarar

”Vi blev fler och fler som använde mer och mer tid för tidrapportering. Till sist blev rapporterna så oläsbara att vi inte kunde göra de beräkningar vi ville och skulle. Till exempel kunde vi inte se om ett projekt var lönsamt eller ej, och till slut var det helt enkelt för svårt att jobba med kalkylarken.”

Priset var ett kriterium

Det tog nästan ett år från det att Peter Bjarnarson började söka efter en ersättning till kalkylarket innan han valde TimeLog Project som lösning. Under tiden övervägde han olika alternativ, däribland ERP-systemet Macconomy, som visade sig vara för dyrt.

Priset var således ett avgörande kriterium, men även möjligheten att undvika en omständlig installation. Därför föll valet naturligt på TimeLog Project som är helt webbaserat.

”Vår önskan var att spara tid och få en överblick över vår verksamhet – det fick vi. TimeLog Project är en genomtänkt produkt med många aspekter som uppfyllde våra krav.”

Överblick över faktureringsgraden skapar värde

Implementeringen av TimeLog Project ändrade situationen i PB Marketing.

Idag har vi en bredare överblick på våra projekt och medarbetares tid. Detta innebär bland annat att vi kan agera lite fortare med våra tidsförslag – eftersom vi tidigare har tillgång till att se beräkningar på liknande projekt och därmed kan vi snabbare förbereda ett bud. Rent visuellt har vi också möjlighet att mycket snabbt få en överblick över om vi gör bra ifrån oss eller om projektet är olönsamt. Detta är avgörande i förhållande till vår fakturering”, förklarar Peter Bjarnarson och fortsätter:

”Vi är ett mycket projektorienterat företag, så det är viktigt för oss att löpande kunna fakturera och se om det finns en balans mellan projekt – dvs. om projekten är avslutade och fakturerade. TimeLog Project ger oss även möjlighet att varje månad se en faktureringsöverblick.”

Frågar man i direkt följd vad TimeLog Project gjort för PB Marketing, kommer svaret snabbt:

”Vi har en snabbare och en mycket tydligare bild av faktureringsgraden. Verktøget har gett oss möjlighet att reagera snabbare, som

“ **Med TimeLog Project har vi en snabbare och en mycket tydligare bild av faktureringsgraden. Verktøget har gett oss möjlighet att reagera snabbare som i extrema fall inneburit att vi kunnat stoppa ett projekt som inte varit produktivt.** ”

– Peter Bjarnarson,
PB Marketing

“ **TimeLog Project är en genomtänkt produkt med många aspekter som uppfyllde våra krav.** ”

– Peter Bjarnarson,
PB Marketing

i extrema fall inneburit att vi kunnat stoppa ett projekt som inte varit produktivt.”

Ett snabbt arbetsflöde

Förutom TimeLog Project har PB Marketing valt tillägget TimeLog CRM (Customer Relationship Management), som gör det möjligt för säljarna att samla alla kunduppgifter snabbt på en plats, vilket gör det lätt att vidare överföra informationen till projekt.

“När vi genomfört en försäljning går det fort att föra över data till det specifika projektet. Det ger oss ett större flöde och vi undgår att göra dubbelregistreringar. Därmed får vi en bra överblick och en lösning som kräver få registreringar, vilket innebär tidsvinster och snabbare insatsförmåga. Sammanfattningsvis har TimeLog Project och TimeLog CRM inneburit tidsbesparing och en ökad tillsyn av vår verksamhet.”



PB Marketing Aps är en konsultbyrå som hjälper kunder med marknadsföring. PB Marketing fungerar som ett alternativ till att själv anställa en person till det inledande arbetet och erbjuder allt ifrån telemarketinglösningar till bokning av möten samt samarbete med forskningsinstitut.

Resultat

PB Marketing har med TimeLog Project och tillägget TimeLog CRM lyckats öka ledningens översikt av företagets aktiviteter. Det har resulterat i tidsbesparing, ett tydligt faktureringsunderlag och därmed ökat värdet.

- 1 TimeLogs lösning har gjort det möjligt för PB Marketing att snabbt få en tydlig bild av faktureringsgraden.
- 2 TimeLog CRM innebär att PB Marketings medarbetare undgår dubbelregistreringar, vilket sparar tid i det dagliga arbetet.
- 3 Idag har PB Marketing den överblick som ska till för att kunna stoppa projekt som visar sig vara olönsamma.

Lösning

TimeLog Project
TimeLog CRM

Bransch

Konsultbranschen

Kund sedan

Januari 2007