

# INFORMAČNÝ LIST ÚSPEŠNE ZREALIZOVANÉHO PROJEKTU

<b>Názov projektu</b>	Nákup a implementácia IKT s cieľom zvýšenia konkurencieschopnosti spoločnosti DOLIS, s.r.o.
<b>Kód ITMS</b>	22320220057
<b>Prijímateľ (názov a sídlo)</b>	DOLIS s.r.o., Dostojevského rad 1, 811 09 Bratislava – Staré Mesto
<b>Operačný program</b>	Bratislavský kraj
<b>Prioritná os</b>	Vedomostná ekonomika
<b>Opatrenie</b>	2.2 Informatizácia spoločnosti
<b>Skupina aktivít</b>	2.2.3 Zavádzanie a účinné využívanie prístupu k IKT v MSP
<b>Kód výzvy</b>	OPBK/2010/2.2/06
<b>Schéma štátnej pomoci/schéma de minimis</b>	schéma de minimis

## 1. Miesto realizácie projektu

Okres	Obec	Ulica	Číslo
Bratislava I.	Bratislava – Staré Mesto	Dostojevského rad	1

## 2. Finančný a časový rámec realizácie projektu

Časový rámec realizácie projektu (MM/RRRR)	Začiatok realizácie aktivít projektu	Ukončenie realizácie aktivít projektu
		05/2012
Výdavky projektu (v EUR)	Celkové oprávnené výdavky	69 284,80 EUR
	Z toho	
	NFP	65 820,56 EUR
	Vlastné zdroje	3 464,24

## 3. Stručný opis projektu<sup>1</sup>

Predkladaný projektový zámer prispel k:

- vytvoreniu novej webovej stránky** s pridanými novými aplikáciami, v súlade s obchodným zámerom a firemnou identitou spoločnosti
- zavedeniu MS Dynamics **CRM** na podporu obchodných aktivít a ich precízne sledovanie s cieľom aktívneho získavania nových príležitostí a klientov

Vďaka zavedeniu nových IT systémov dokáže spoločnosť ušetriť a efektívne využiť čas potrebný v súčasnej dobe na manuálne a pracné zadávanie údajov o zákazníkoch do systému, častokrát opakovane. Zefektívnením vedenia informácií o klientoch sa eliminovala strata dôležitých informácií pri prenose a znížila sa chybovosť. Tým sa automaticky zvýšila produktivita práce a flexibilita výroby, čo posilnilo pozíciu spoločnosti na trhu a zvýšilo jej konkurencieschopnosť.

<sup>1</sup> rozpísať maximálne na 800 znakov

<sup>2</sup> v prípade že projekt prispieva k viacerým horizontálnym prioritám, je potrebné rozpísať príspevok k cieľom HP aj plnenie ukazovateľov výsledku pre každú horizontálnu prioritu v samostatnej tabuľke

4. Cieľ a dosiahnuté výsledky projektu	
Cieľ projektu	<p>Hlavný cieľ projektu „Zvýšenie konkurencieschopnosti spoločnosti na európskom trhu investíciou do inováčných informačno-komunikačných technológií a rastom počtu zamestnancov“ sa dosiahol postupným napĺňaním špecifických cieľov:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zvýšenie trhového potenciálu spoločnosti a jej zatraktívnenie voči odberateľom prostredníctvom novej webovej stránky</li> <li>• Vytvorenie nových pracovných pozícií a zvýšenie počtu zamestnancov využívajúcich IKT zavedením nových elektronických aplikácií</li> <li>• Zvýšenie obratu spoločnosti zefektívnením riadenia komunikácie so zákazníkmi prostredníctvom zavedenia CRM systému</li> <li>• Zlepšenie celkovej kvality produkcie zlepšením komunikácie so zákazníkom vďaka CRM systému</li> </ul>
Dosiahnuté výsledky projektu vrátane merateľných ukazovateľov	<p>Počas realizácie projektu bol naplnený v plánovanom rozsahu merateľný ukazovateľ na úrovni výsledku <i>Počet zavedených elektronických služieb</i> s dosiahnutou hodnotou 2.</p> <p>Na úrovni dopadu spoločnosť plánuje naplniť merateľné ukazovatele:</p> <p><i>Počet novovytvorených pracovných miest</i> - do roku 2013 vytvoriť 3 trvaloudržateľné pracovné miesta</p> <p><i>Počet zamestnancov MSP využívajúcich IKT</i> - zvýšiť tento počet do roku 2013 o 3 zamestnancov (na hodnotu 7 oproti hodnote 4 v roku 2011)</p> <p><i>Počet novovytvorených pracovných miest obsadených mužmi</i> - 2</p> <p><i>Počet novovytvorených pracovných miest obsadených ženami</i> - 1</p>

5. Popis príspevku k cieľom HP a plnenie ukazovateľov výsledku na úrovni HP <sup>2</sup>				
Popis príspevku k cieľom HP	<p><b>Horizontálna priorita informačná spoločnosť</b></p> <p>Ukončený projekt je v súlade s horizontálnou prioritou Informačná spoločnosť a napĺňa jej ciele v plnom rozsahu. Zavedením informačných systémov zvýši spoločnosť počet zamestnancov, ktorí budú pracovať s novými riešeniami IKT. Všetci zamestnanci - užívatelia postupne absolvujú školenia pre prácu s novými systémami, aby sa zabezpečila plánovaná využiteľnosť systémov, a teda i efektívnosť. Školeniami a prácou s IKT sa zvýši informatická gramotnosť zamestnancov.</p> <p>Na úrovni tejto HP bol naplnený merateľný ukazovateľ na úrovni výsledku: <i>Počet zavedených elektronických služieb</i> v hodnote 2.</p> <p>Ukazovateľ dopadu na úrovni tejto HP: <i>Počet zamestnancov MSP využívajúcich IKT</i> - postupne zvýšiť tento počet do roku 2013 o 3 zamestnancov (na hodnotu 7 oproti hodnote 4 v roku 2011)</p>			
Plnenie ukazovateľov výsledku na úrovni HP	Názov ukazovateľa a merná jednotka	Východisková hodnota	Cieľová hodnota	Dosiahnutá hodnota
	Počet zavedených elektronických služieb	0	2	2

Popis príspevku k cieľom HP	<p><b>Horizontálna priorita rovnosť príležitostí</b></p> <p>Pri realizácii projektu sa budú uplatňovať princípy nediskriminácie a rovnakých príležitostí pre všetkých. Spoločnosť poskytuje pracovné pozície pre uchádzačov rôznej kvalifikácie a dosiahnutého vzdelania. Týmto je projekt v súlade s horizontálnou prioritou Rovnosť príležitostí. Vedenie spoločnosti má podľa požiadaviek plánovaných pracovných miest predstavu o prijatí 2 mužov a 1 ženy.</p> <p>Na úrovni tejto HP bol naplnený merateľný ukazovateľ na úrovni výsledku: <i>Počet zavedených elektronických služieb v hodnote 2</i></p> <p>Ukazovateľ dopadu na úrovni tejto HP: <i>Počet novovytvorených pracovných miest obsadených mužmi - 2 do roku 2013</i> <i>Počet novovytvorených pracovných miest obsadených ženami -1 do roku 2013</i></p>			
Plnenie ukazovateľov výsledku na úrovni HP	Názov ukazovateľa a merná jednotka	Východisková hodnota	Cieľová hodnota	Dosiahnutá hodnota
	Počet zavedených elektronických služieb	0	2	0

### FOTOGRAFIE Z MIESTA REALIZÁCIE PROJEKTU

#### Situácia pred začiatkom realizácie aktivít projektu

Spoločnosť DOLIS s.r.o. bola založená v roku 1996 ako grafické štúdio. Rastúci dopyt po službách spoločnosti ako aj potreba poskytnúť zákazníkom komplexný servis a zaručiť sa za kvalitný finálny produkt viedla spoločnosť k rozšíreniu podnikateľských aktivít o samotnú produkciu tlačenej výroby.

Hlavnými podnikateľskými aktivitami spoločnosti sú:

- polygrafická výroba
- vydavateľská činnosť
- nákup a predaj neperiodických a periodických publikácií, merkantílií a ostatných výrobkov a tovarov polygrafickej výroby

Webstránka spoločnosti, využívaná pred realizáciou projektu, bola vytvorená pred niekoľkými rokmi a kvôli rýchlemu trendu vývoja webu už nespĺňala požiadavky modernej silnej spoločnosti. Stránku nebolo možné rýchlo a ľahko aktualizovať, bola málo prehľadná a obsahovala málo informácií o produktoch a službách, ktoré návštevníka zaujímali. Nízka interaktivita stránky neupútavala pozornosť návštevníka, čím prichádzala spoločnosť o obchodné príležitosti. S cieľom posilniť si konkurencieschopnosť na trhu bolo nevyhnutné vytvoriť nový webový portál, ktorý by bol dostupný pre všetky súčasné prehliadače a spĺňal všetky moderné kritériá webovej stránky.

## Pôvodná webová stránka spoločnosti



Absencia webovej stránky vysokej kvality spôsobovala:

- Nedostatočnú reklamu reálneho charakteru a kvality produkcie spoločnosti
- Nízku návštevnosť súčasnej stránky
- Google a iné vyhľadávače nenašli informácie o spoločnosti ani pri zadaní viacerých kľúčových slov
- Nízky počet nových zákaziek získaných prostredníctvom webu





Systém riadenia vzťahov so zákazníkmi nebol v spoločnosti podchytený tak, aby pri jednoduchej obsluhu napomáhal k zvyšovaniu využívania potenciálnych podnikateľských príležitostí a aby poskytoval rýchly a detailný prehľad o stave obchodného vzťahu s konkrétnymi zákazníkmi. Sledovanie informácií o perspektívnych zákazníkoch, o súčasných zákazníkoch, hodnotenie a priradovanie prieskumov trhu, vyhodnocovanie účinnosti marketingových aktivít nebolo riešené, čím spoločnosť prichádzala o dôležité informácie o trhu. V spoločnosti chýbal kvalitný proces generovania nových obchodných príležitostí a sledovanie existujúcich obchodných prípadov. História komunikácie s klientmi bola slabô zaznamenávaná, alebo záznamy chýbali úplne, preto často nebolo možné voliť priame a účinné nástroje na riešenie klientskych požiadaviek.

## Pôvodný spôsob vedenia CRM

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	O	P
1	dátum	Názov zákazky	počet	klient	nákup/ks	nákup	lito	doprava	spolu	predaj/ks	predaj	zisk	doprava	latená	číslo fa
2	odovzdania		ks/hod				foto	grafika					fakturovať		
1494									provízia ja - zákazky 10-12/07	1017812,50		538148,50	441064,00		výňach v 11/07
1495															38601
1496	17.12.	Medina PF 08, 21 x 10 cm, 350 g ONM, 4+	600	Sirena plus	8,00	4 800,00	0,00	0,00	4 800,00	10,30	6 180,00	1380,00		vyfa	03534
1497	27.12.	Brožúrka SAB verzia 1, A5, obálka 200 g O	840	Direct marketr	7,50	6 300,00	0,00	0,00	6 300,00	28,80	24 192,00	17892,00		vyfa	03532
1498	27.12.	Brožúrka SAB verzia 1, A5, obálka 200 g O	850	Direct marketr	7,50	6 375,00	0,00	0,00	6 375,00	28,70	24 395,00	18620,00		vyfa	03532
1499	28.12.	Leták SAB, A5, 135 g ONL, 4+0	45300	Direct marketr	0,40	18 000,00	0,00	0,00	18 000,00	0,52	23 400,00	5400,00		vyfa	03533
1500	28.12.	Plagát SAB, A2, 135 g ONL, 4+0	250	Direct marketr	16,80	4 200,00	0,00	0,00	4 200,00	22,80	5 700,00	1500,00		vyfa	03533
1501	07.01.	Brožúrka LONDA ECL, A5, 170 g ONL, 4+4	1000	Sirena plus	10,70	10 700,00	0,00	0,00	10 700,00	13,70	13 700,00	3000,00		vyfa	0057
1502	07.01.	Brožúrka LONDA SF, A4, 170 g ONL, 4+4	400	Sirena plus	61,00	24 400,00	0,00	0,00	24 400,00	67,50	27 000,00	2600,00		vyfa	0057
1503	02.01.	Actimel Zima plagáty A4, 200g ONL, 4+0, la	1000	Sirena plus	6,80	6 800,00	0,00	0,00	6 800,00	8,70	8 700,00	1900,00		vyfa	0008
1504	02.01.	bočnica veľká, 60 x 15 cm, 350 ONL, 4+4, l	720	Sirena plus	13,60	9 792,00	0,00	0,00	9 792,00	16,60	11 952,00	2160,00		vyfa	0008
1505	02.01.	bočnica veľká preláč, 60 x 15 cm, 350 ONL	720	Sirena plus	8,00	5 760,00	0,00	0,00	5 760,00	0,00	0,00	-6760,00		vyfa	0008
1506	02.01.	bočnica veľká big Recovery, 90 x 15 cm, 35	567	Sirena plus	23,34	13 233,78	0,00	0,00	13 233,78	26,40	14 968,80	1735,02		vyfa	0008
1507	02.01.	bočnica veľká big Novinka, 90 x 15 cm, 35	567	Sirena plus	23,34	13 233,78	0,00	0,00	13 233,78	26,40	14 968,80	1735,02		vyfa	0008
1508	02.01.	bočnica veľká big Recovery/Novinka, 90 x 1	210	Sirena plus	23,34	4 901,40	0,00	0,00	4 901,40	63,20	13 272,00	8370,60		vyfa	0008
1509	02.01.	Balenie	1	Sirena plus	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00	2 000,00	2000,00		vyfa	0008
1510	02.01.	doprava Senec	1	Sirena plus	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	0,00		vyfa	0008
1511	04.01.	Jednota Nobelova č.18, A3 lom na A4, 100	21100	Jednota	1,15	24 265,00	3 000,00	10 000,00	37 265,00	2,20	46 420,00	9155,00		vyfa	0014/0015
1512	04.01.	c.19 Jednota TERNO BA a BB, A3 lom na A	106200	Jednota	0,89	73 278,00	0,00	10 000,00	83 278,00	1,050	111 510,00	28232,00		vyfa	0016/0017
1513	04.01.	List riaditeľ VŠZP A4, 80 g BO, 2+0 (P 32)	17000	Xepap	0,50	8 500,00	0,00	0,00	8 500,00	1,23	20 910,00	12410,00		vyfa	0013
1514	02.01.	Actimel Zima plagáty A4, 200g ONL, 4+0, la	1000	Sirena plus	6,80	6 800,00	0,00	0,00	6 800,00	8,70	8 700,00	1900,00		vyfa	0009
1515	02.01.	bočnica veľká, 60 x 15 cm, 350 ONL, 4+4, l	542	Sirena plus	22,80	12 357,60	0,00	0,00	12 357,60	12,40	6 720,80	-6638,80		vyfa	0009
1516	02.01.	stopper, A5, 350 ONL, 4+4, lak leský 1+1, v	900	Sirena plus	8,35	7 515,00	0,00	0,00	7 515,00	6,25	5 625,00	-1890,00		vyfa	0009
1517	02.01.	Balenie	1	Sirena plus	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00	2 000,00	2000,00		vyfa	0009
1518	02.01.	doprava Senec	1	Sirena plus	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	0,00		vyfa	0009
1519	03.01.	Actimel Katendank, 9 x 6 cm, 350 g ONM, 4	89800	Sirena plus	0,22	19 756,00	0,00	0,00	19 756,00	0,26	23 346,00	3582,00		vyfa	0010
1520	03.01.	doprava Senec	1	Sirena plus	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	0,00		vyfa	0010
1521	02.01.	Danone Pexeso, 40 x 20 cm, 300 g ONL, 4	34000	Sirena plus	1,70	57 800,00	0,00	0,00	57 800,00	1,83	62 220,00	4420,00		vyfa	0012
1522	02.01.	DANONE Stopper DMSC Brusnica Malina,	700	Sirena plus	12,40	8 680,00	0,00	0,00	8 680,00	15,40	10 780,00	2100,00		vyfa	0011
1523	02.01.	Oprava platní	1	Sirena plus	1 000,00	1 000,00	0,00	0,00	1 000,00	1000,00	1 000,00	0,00		vyfa	0011
1524	02.01.	doprava Senec + balenie...	1	Sirena plus	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	0,00		vyfa	0011
1525	14.01.	Meli Kat, Medina, 9 x 8 cm, 300 g BO, 4+1,	3000	Sirena plus	2,80	8 400,00	0,00	0,00	8 400,00	3,40	10 200,00	1800,00		vyfa	0066
1526	07.01.	VIP skladačka 08, 50,5 x 11,5 cm, 250 g LI	700	Incheba	24,30	17 010,00	0,00	0,00	17 010,00	28,30	19 810,00	2800,00		vyfa	0059
1527	07.01.	Gr Pozvánka ITF 08, 21 x 20 cm lom na DL	1500	Incheba	6,60	9 900,00	0,00	0,00	9 900,00	9,40	14 100,00	4200,00		vyfa	0059
1528	07.01.	Gr Recepčia (Letenka) ITF 08, 21 x 10 cm, l	1500	Incheba	2,94	4 410,00	1 000,00	0,00	5 410,00	7,20	10 800,00	5390,00		vyfa	0059
1529	18.21.01	Katalóg služieb A4, obálka, 4 str., 250 g ON	1500	Incheba	42,40	63 600,00	0,00	0,00	63 600,00	50,40	75 600,00	12000,00		vyfa	0098
1530															-3000,00 odtráňané z

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	O	P
1	dátum	Názov zákazky	počet	klient	nákup/ks	nákup	lito	doprava	spolu	predaj/ks	predaj	zisk	doprava	latená	číslo fa
2	odovzdania		ks/hod				foto	grafika					fakturovať		
1580	08.02.	Rotary Obálka, DL, Rives 0+0	200	FCB	4,00	800,00	0,00	0,00	800,00	2,50	500,00	-300,00		vyfa	0392
1581	08.02.	Rotary Bulletin, A5, 4+4, 28 strán vr.obálky,	170	FCB	98,50	16 745,00	0,00	0,00	16 745,00	56,85	9 494,50	-7250,50		vyfa	0392
1582	04.02.	Diplom Weite, A4, 250 g ONM, 4+0	1000	Sirena plus	4,80	4 800,00	0,00	0,00	4 800,00	6,00	6 000,00	1200,00		vyfa	0281
1583	04.02.	Vizitky Hračky vyradené na A4, 300 g ONM	1	Hračky.a.s	500,00	500,00	0,00	0,00	500,00	1800,00	1 600,00	1100,00		vyfa	0283
1584	08.02.	c.04 Jednota TERNO BA a BB, A3 lom na A	106200	Jednota	0,89	73 278,00	4 200,00	10 000,00	87 478,00	1,050	111 510,00	24032,00		vyfa	0395/0396
1585	06.02.	Program Leták, A5, 4+4, 115 g ONL	2000	Media SRo	1,75	3 500,00	0,00	0,00	3 500,00	2,90	5 800,00	2300,00		vyfa	0280
1586	05.02.	Dotiac Gr Pozvánka Industry 08 recep, DL,	250	Incheba	8,00	2 000,00	0,00	0,00	2 000,00	11,60	2 900,00	900,00		vyfa	0277
1587	05.02.	Dotiac Gr Pozvánka Leder 08 recep, DL, 2f	250	Incheba	8,00	2 000,00	0,00	0,00	2 000,00	11,60	2 900,00	900,00		vyfa	0277
1588	07.02.	Svadobné oznámenie Maroš - Goen	100	Maroš	50,00	5 000,00	0,00	0,00	5 000,00	0,00	0,00	-5000,00		-	
1589	07.02.	Svadobné oznámenie Maroš - Pain	100	Maroš	30,00	2 212,00	0,00	0,00	2 212,00	0,00	0,00	-2212,00		-	
1590	07.02.	Leták, 8 x 20 cm, 4+0, 150 g ONL	25000	Roseart	0,30	7 500,00	0,00	0,00	7 500,00	0,37	9 300,00	1800,00		vyfa	0391
1591	08.02.	Leták Avion NIKE, 10x21 cm, 4+4, 250 g OI	1500	Creative Prod,	2,80	4 200,00	0,00	0,00	4 200,00	5,10	7 650,00	3450,00		vyfa	0390
1592	14.17.02	Nákup médií COOP podpora letáku FUN R	1	Jednota	44 500,00	44 500,00	0,00	0,00	44 500,00	52 374,00	52 374,00	7874,00		vyfa	0397/0398
1593															-
1594	10.03.	Skladačka Rekl. agentúra, 90 x 15 cm, 200	500	Incheba	24,20	12 100,00	6 500,00	0,00	18 600,00	50,50	25 250,00	6650,00		vyfa	0861
1595	10.03.	Preláč Skladačka Rekl. agentúra, 90 x 15 c	500	Incheba	24,40	12 200,00	6 500,00	0,00	18 700,00	0,00	0,00	-16700,00			
1596	12.02.	Diplom Weite, A4, 250 g ONM, 4+0	400	Incheba	9,50	3 800,00	0,00	0,00	3 800,00	10,50	4 200,00	400,00		vyfa	0387
1597	11.02.	Leták BZD08, A5, 4 str., 4+4, 100 g ONM, 1	1500	Incheba	2,80	4 200,00	0,00	0,00	4 200,00	3,80	5 700,00	1500,00		vyfa	0386
1598	11.02.	BZD Objednávka 08, A5, 1+1 (P294C), 80 g	400	Incheba	0,50	2 000,00	0,00	0,00	2 000,00	0,80	3 200,00	1200,00		vyfa	0386
1599	11.02.	Actimel Bubán plagáty A1, 200g ONL, 4+0,	1000	Sirena plus	64,00	6 400,00	0,00	0,00	6 400,00	114,00	11 400,00	5000,00		vyfa	0389
1600	13.02.	Folder ITF a Gastro 08 Skladačka, A3 lom r	8000	Incheba	12,10	96 800,00	0,00	0,00	96 800,00	12,90	103 200,00	6400,00		vyfa	0388
1601	29.02.	Poštové zvesli 02, A4, 16 strán, 100g ONL,	11500	SP	5,45	62 675,00	0,00	15 000,00	77 675,00	12,40	142 600,00	64925,00		vyfa	0558
1602															-
1603	21.02.	Časopis DPD 18, A4, 4+4, 8 strán, 135 g ONL,	lak leský 1+1 V1 na 2 spinky							1,15		4725,00			
1604	14.02.	Čestné vyhlásenie SKA, A4, 3+1 (4 x Pantc	2000												

Začiatok realizácie aktivít sprevádzalo označenie spoločnosti propagačnými materiálmi v zmysle Manuálu pre publicitu a informovanosť, informujúcimi o spolufinancovaní realizovaného projektu zo zdrojov Európskej únie, Európskeho fondu regionálneho rozvoja. Označené boli vstupné priestory informačnými plagátmi, na novej web stránke bola zverejnená informácia o projekte spolu s príslušnými logami a odkazmi na Európsku úniu, príslušný fond a RO. Zakúpené licencie sú evidované na zozname, ktorý je tiež označený nálepkou s logom Európskej únie. Postupne počas časového harmonogramu, stanoveného v Zmluve s RO, sa realizovali jednotlivé aktivity projektu.

## Situácia po ukončení realizácie aktivít projektu

Vďaka zavedeniu nových IT systémov dokáže spoločnosť ušetriť a efektívne využiť čas potrebný v súčasnej dobe na manuálne a pracovné zadávanie údajov o zákazníkoch do systému, častokrát opakovane. Zefektívnením vedenia informácií o klientoch sa eliminovala strata dôležitých informácií pri prenose a znížila sa chybovosť. Tým sa automaticky zvýšila produktivita práce a flexibilita výroby, čo posilnilo pozíciu spoločnosti na trhu a zvýšilo jej konkurencieschopnosť.

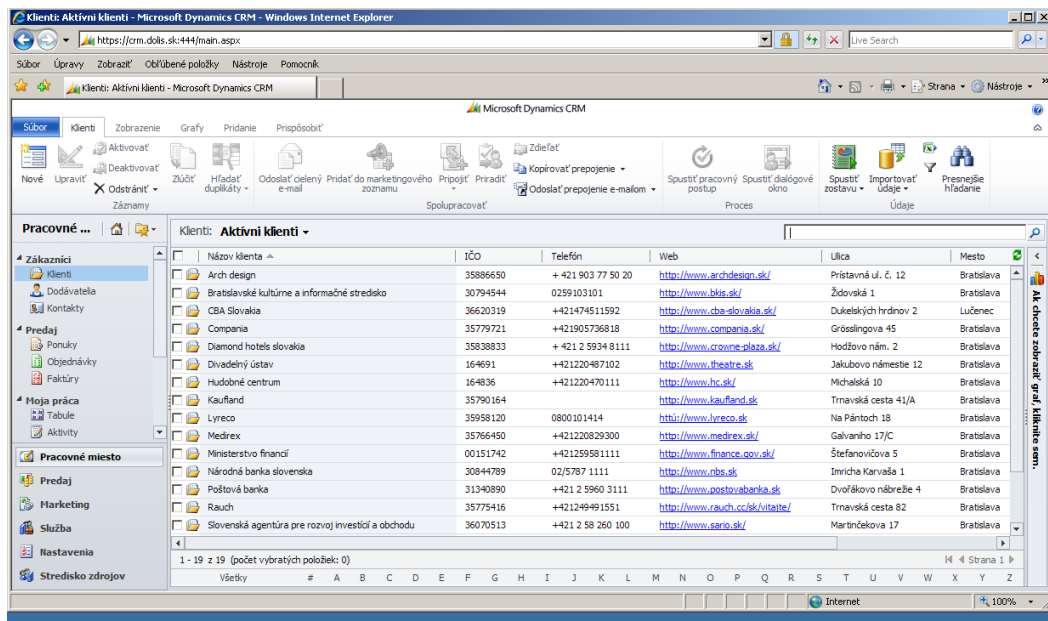
Nová web stránka vytvorila užívateľsky príjemný a vzhľadovo výnimočný dizajn v súlade so stratégiou spoločnosti. Vzhľadom na oblasť pôsobenia spoločnosti, typ, množstvo informácií a služieb, ktoré stránka prezentuje, je dizajn stránky prehľadný, čistý, tak aby odrážal profesionalitu a efektivitu služieb spoločnosti. Pri tvorbe stránky bol kladený dôraz na:

- prehľadnosť a intuitívne ovládanie
- tvorbu logických navigačných ciest
- návrh systému navigácie (hlavná a pomocná navigácia)
- návrh prezentačnej vrstvy a procesu použitia interaktívnych služieb

Grafický návrh internetovej prezentácie a výber navigačných prvkov vychádzal z požiadaviek DOLIS s. r. o. Údržba, správa a aktualizácia internetovej prezentácie bola realizovaná prostredníctvom WCMS systému.

Nový systém riadenia vzťahov so zákazníkmi (CRM) umožnil spoločnosti efektívne riadiť obchodné vzťahy, viesť záznamy o zákazníkoch a ich preferenciách a voliť rýchle a správne rozhodnutia v komunikácii. CRM systém zabezpečil bezpečné a rýchle zdieľanie informácií o celej histórii komunikácie so zákazníkom, čo zjednodušilo a skvalitnilo ďalší proces kontaktovania a oslovovania. Vzhľadom na túto kvalitu sa spoločnosti využívajúce kvalitné CRM systémy stávajú oveľa atraktívnejšie pre zákazníkov a dodávateľov ako spoločnosti, ktoré systém nevyužívajú. Realizácia projektu tak mala silne pozitívny vplyv na žiadateľa, vzhľadom k tomu, že prispel k zvýšeniu trhového potenciálu spoločnosti, čo zvýši tržby v nasledujúcich rokoch.

## Printscreen z nového CRM



## Evidencia nakúpených licencií



Investícia do vašej budúcnosti



Tento projekt bol spolufinancovaný Európskou úniou z prostriedkov Európskeho fondu regionálneho rozvoja.



## Printscreen novej webovej stránky – sekcia O projekte

**O NÁS**   PORTFÓLIO   NAŠE SLUŽBY   KONTAKT

**O PROJEKTE**   V SKRATKE   KTO SME   ĽUDIA V SPOLOČNOSTI   KARIÉRA

### „Nárast konkurencieschopnosti DOLIS s.r.o. vďaka zavedeniu moderných IKT riešení“

Dňa 07.05.2012 začala spoločnosť DOLIS s.r.o. s realizáciou projektu, vďaka ktorému dôjde v spoločnosti k zavedeniu nových IKT prístupov.

Projekt s názvom „Nárast konkurencieschopnosti DOLIS s.r.o. vďaka zavedeniu moderných IKT riešení“, bol spoločnosti schválený v rámci výzvy vyhlásenej Ministerstvom pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR, spadajúcej pod Operačný program Bratislavský kraj (Prioritná os Vedomostná ekonomika, Opatrenie 2.2. Informatizácia spoločnosti).

Cieľom projektu je prostredníctvom aktivít **Tvorba webovej stránky** a **Zavedenie CRM** dosiahnuť:

- Zvýšenie konkurencieschopnosti spoločnosti na európskom trhu investíciou do inováčných informačno-komunikačných technológií a rastom počtu zamestnancov
- Zvýšenie trhového potenciálu spoločnosti a jej zatriktívnenie voči odberateľom prostredníctvom novej webovej stránky
- Zvýšenie obrátu spoločnosti zefektívnením riadenia komunikácie so zákazníkmi prostredníctvom zavedenia CRM systému
- Vytvorenie nových pracovných pozícií a zvýšenie počtu zamestnancov využívajúcich IKT zavedením nových elektronických aplikácií
- Zlepšenie celkovej kvality produkcie zlepšením komunikácie so zákazníkmi vďaka CRM systému

Ukončenie realizácie všetkých projektových aktivít je naplánované k 30.09.2012 a výška nenávratného finančného príspevku, poskytnutého spoločnosti zo zdrojov Európskej únie (Európsky fond regionálneho rozvoja) predstavuje sumu **65 820,56 EUR** (celkové oprávnené výdavky projektu sú **69 284,80 EUR**).

2012 © DOLIS s.r.o. Všetky práva vyhradené | Design © Marián Strečka, HIGHVOLTAGE s.r.o. | © DOLIS s.r.o. | Character photos by Nicole Marsh, Nik+Stock-deviantART.com  
Obsah je chránený autorským zákonom. Prepis a šírenie tohoto obsahu alebo jeho časti, a to akýmkoľvek spôsobom, je bez predchádzajúceho súhlasu zakázané.

Spoločnosť DOLIS s.r.o. je zapísaná v obchodnom registri vedenom okr. súdom Bratislava I, oddiel: Sro vložba číslo: 11748/E  
Bankové spojenie: 211960405110200, VÚB, a.s., Bratislava.

**OPBK**   **Investícia do vašej budúcnosti**

**MINISTERSTVO PŮDOHOSPODÁRSTVA A ROZVOJA VIDIEKA SLOVENSKEJ REPUBLIKY**

**EUROPSKA UNIA**

Tento projekt je spolufinancovaný Európskou úniou z prostriedkov Európskeho fondu regionálneho rozvoja.