

## Fullrate forbedrer salgskanal med nyt Open Source system

**Fullrate satser på nyt Open Source CRM-system, som skal styrke arbejdet med salg- og markedsføring. Virksomheden har gennemført en succesfuld implementering af systemet SugarCRM. På blot to måneder er det – i samarbejde med Open Source partner Redpill Linpro – lykkedes at optimere salgskanalen.**

Bedre videndeling og mere målrettet salg til eksisterende og nye kunder i salgskanalen er blandt de første frugter, som Fullrate høster efter implementering af Open Source systemet SugarCRM. Det var Fullrate's tidligere positive erfaringer med Open Source, som bragte virksomheden på sporet af SugarCRM, da en professionalisering af salgs- og markedsføringskanalen stod for døren:

"Fullrate havde et konkret behov for at dele viden i salgsafdelingen og indsamle kundedata mere systematisk på eksisterende og nye kunder. Vi ønskede at øge effekten af sælgernes kanvassalg ved at give dem bedre overblik over de "leads", som er i salgskanalen. Målet var også at skabe videndeling i sælgerteamet, så det løbende og proaktive salgsarbejde er uafhængigt af den enkelte sælger," siger projektleder Hanne Witthøft, Fullrate.

"Til formålet skulle vi bruge en erfaren Open Source partner, som kunne håndtere implementering og undervisning af sælgerne. Valget faldt på Redpill Linpro, som er Nordens førende på området og

har mangeårig erfaring med implementering af SugarCRM. Vi har allerede nu set forbedringer i sælgernes videndeling, hvor systemet understøtter salgsprocesserne langt bedre," siger projektleder Hanne Witthøft, Fullrate.



**Foto:** "Fullrate's projektleder Hanne Witthøft har i samarbejde med Redpill Linpro's Product Manager Kristian af Sandeberg på blot to måneder skabt markante forbedringer i Fullrate's salgsafdeling med implementering af Open Source systemet SugarCRM".

SugarCRM er i dag det mest brugte Open Source CRM-produkt, som findes på markedet. Systemet forbedrer med konkrete værktøjer sælgernes kommunikation til kunderne, øge kontrollen med salgscyklussen og medvirker til at skabe tættere kunderelationer. For Fullrate faldt valget naturligt på en Open Source løsning til CRM. Forud for valget lå dog en udvælgelsesproces, hvor andre kommercielle CRM-løsninger også blev målet og veje. Projektleder Hanne Witthøft fra Fullrate fortæller:

### **Open source som forretningsmodel**

"Fullrate har fra virksomhedens grundlæggelse altid lavet omhyggelige analyser af såvel kommercielle IT-løsninger som Open Source løsninger på de områder, hvor vi har brug for IT-systemer. I de fleste tilfælde er Open Source systemerne løbet af med sejren, da de både er mere fleksible og langt billigere. Derfor bygger vores forretningsmodel i dag også i høj grad på Open Source systemer, hvilket har været en afgørende faktor for vores succes og vækst på markedet. Implementering af SugarCRM er for os endnu en succesoplevelse med Open Source. Det tog blot Redpill Linpro to måneder at skræddersy systemet, implementere det og undervise vores sælgere i brugen af det. Rent faktisk har processen kørt helt uden om IT-afdelingen med Redpill Linpro som ekstern leverandør og det har givet ressourcebesparelser, som ikke normalt ses ved implementering af nye IT-systemer", siger projektleder Hanne Witthøft, Fullrate. Redpill Linpro – som åbnede dansk kontor sidste år - er også begejstrede for Fullrates ambitiøse satsning på Open Source:

"Fullrate's positive erfaringer med Open Source viser, at de åbne it-koncepter nu er helt klar og med fordel kan anvendes på en lang række af virksomhedens forretningskritiske områder, som alternativ til traditionelle IT-systemer. Derfor ser vi også et stadigt voksende marked for professionelle Open Source tjenester i Norden eksempelvis med SugarCRM, som kan tilpasses alle brancher. Med etableringen af eget selskab i Danmark har vi oplevet stor vækst med endnu flere større projekter," siger Kristian af Sandeberg, Product Manager SugarCRM, Redpill Linpro.

### **Om Redpill Linpro**

Redpill Linpro har i dag en af de førende konsulentorganisationer i Europa, som – foruden SugarCRM - er bygget op omkring produkter som JBoss, Hibernate, PostgreSQL, Alfresco med flere. I supportkoncepterne indgår blandt andet muligheden for lokal support døgnet rundt - 365 dage om året og on-site support. Blandt Redpill Linpro's kunder findes – foruden Fullrate - større nordiske selskaber og organisationer indenfor telekommunikation, bank og finans, rejseliv samt logistik. Redpill Linpro har kontorer i København, Stockholm, Gøteborg, Karlstad, Oslo, Stavanger og Helsinki.

**Læs mere på:** [www.redpilldanmark.dk](http://www.redpilldanmark.dk)

### **Om Fullrate**

Fullrate A/S, der er grundlagt i 2005, leverer bredbåndstjenester med telefoni og internetadgang. 1. maj 2006 blev nettet åbnet for kunder i København. Senere er det løbende blevet udvidet til i 2008 at dække hele landet. Fullrate giver mulighed for at udnytte bredbånd fuldt ud ved at levere båndbredder, der starter ved 2 Mbit og går helt op til 20 Mbit, og ved samtidig at holde prisen helt i bund. Fullrate kan holde prisen lav og båndbredden høj, fordi nettet er baseret på den mest moderne og effektive teknologi. Den daglige ledelse består af de fem grundlæggere. Fullrate ejes af de fem ejeres holdingselskab, Seed Capital og JMI Invest. Hovedkontoret er placeret i København.

**Læs mere på:** [www.fullrate.dk](http://www.fullrate.dk)

### **For yderligere information kontakt venligst:**

Kristian af Sandeberg, Product Manager  
SugarCRM, Redpill Linpro  
Mobil: 23300372, E-mail:  
[kristian.af.sandeberg@redpill.no](mailto:kristian.af.sandeberg@redpill.no)

Hanne Witthøft, Projektleder, Fullrate  
Mobil: 4212 4234, E-mail: [hwi@fullrate.dk](mailto:hwi@fullrate.dk)