

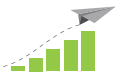


Kundenerfolgsgeschichte

DIE GEMS-GRUPPE



Branche: Bildungswesen
Sektor: Compliance-Training



Die Ergebnisse

Kostensparnisse

Mit Litmos konnte die Firma bedeutende Zeiteinsparnisse und Kostensparnisse von bis zu 30.000 USD durch die Beseitigung von Fehlern umsetzen.

Zeiteinsparnisse

Die Gesamtzeit bis zur Einführung, inklusive des Hochladens von Inhalten, Lernenden und der Integration mit Salesforce betrug weniger als eine Woche.

“Die Gems-Gruppe ist eher eine Lifestyle-Marketingfirma, die Marken für kategorisches Wachstum erstellt... und die Integrierung von Litmos in Salesforce hilft bei der Beseitigung von Engstellen und der Standardisierung, um diesen Prozess voranzutreiben.”

Alex Ledesma
Director of Technology

Die Gems-Gruppe verwendet Litmos mit Salesforce, um Ressourcen durch Standardisierung einzusparen

Seit dem Jahr 1975 macht Climatec Gebäude sicherer, komfortabler und effizienter. Climatec ist der führende Anbieter von fortschrittlichen Gebäudetechnologie- und Energielösungen für tausende von Kunden. Die Firma hat sich der Schaffung eines außergewöhnlichen Kundenerlebnisses und täglichem Weltklasse-Service verschrieben und wurde so zum landesweit größten Anbieter von Gebäudetechnologien in privater Hand.

Die Herausforderung

Gems ist ein kleines und dennoch komplexes Unternehmen, das rasantes Wachstum erlebt. Die Firma pflegt wichtige Beziehungen mit Einzelhändlern in ganz Nordamerika.

Um dieses Wachstum steuern zu können, brauchte die Gems-Gruppe eine Methode, den Trainingsprozess für Mitarbeiter in Büros, Fabriken und landesweit draußen im Einsatz zu verbessern. Gems verwendete bereits Salesforce zur Koordinierung von Aufgaben und zur Verteilung, die Firma wollte also eine einfache Methode, das Lernen in diesen Geschäftsbereich zu integrieren. Dies würde es den Mitarbeitern des Unternehmens erlauben, effizienter zu sein und die Wahrscheinlichkeit von teuren Betriebsfehlern reduzieren.

Die Lösung

Nach dem Besprechen der Herausforderungen mit einem von Litmos Salesforce-Integrationsexperten entschied sich die Gems-Gruppe aufgrund der nutzerfreundlichen Benutzeroberfläche und der Möglichkeit, einfach einen Reiter in Salesforce hinzuzufügen, um direkten Zugang zu Litmos-Kursen und integrierter Berichterstattung zu erhalten, für Litmos.

Seit der Einführung von Litmos in Salesforce hat das Unternehmen Zeit, Ressourcen und Zeit gespart, indem die Wahrscheinlichkeit von teuren Fehlern reduziert wurde. Fehler können die Firma 15.000 bis 30.000 USD kosten, die Einrichtung eines für alle Mitarbeiter gültigen Prozesses war also unerlässlich.