

Parempaa palvelua Suomen metsänomistajille – Suomen Metsäkeskus ottaa käyttöön Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement -ratkaisun

Pilvestä toimitettava järjestelmä korvaa Suomen Metsäkeskuksen vanhan CRM-järjestelmän.

Suomen Metsäkeskus ja Digia allekirjoittivat 25.6.2019 sopimuksen Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement -asiakkuudenhallintajärjestelmän toimittamisesta. Toimitussopimuksen lisäksi allekirjoitettiin myös tuki- ja ylläpitosopimus sekä puitesopimus. Sopimuksen arvo on noin miljoona euroa, sisältäen toteutusprojektin, jatkokehityksen ja ylläpidon neljälle vuodelle. Digian toimittama ratkaisukokonaisuus korvaa Suomen Metsäkeskuksen nykyisen CRM-järjestelmän.

Suomen Metsäkeskus on julkishallinnon toimija, jonka tehtävänä on edistää metsiin perustuvia elinkeinoja, kerätä ja jakaa tietoa Suomen metsistä, sekä valvoa metsälainsäädännön noudattamista. Metsäkeskuksen kohderyhmää ovat kaikki Suomen metsänomistajat ja metsäalan toimijat, joihin kuuluu niin yrityksiä, yksityishenkilöitä kuin yhtiöitä. Asiakastieto on Metsäkeskukselle toiminnan mahdollistaja, mitä pyritään luomaan ja hyödyntämään entistä monipuolisemmin palvelutilanteissa.

Uuden CRM-järjestelmän tavoitteena on mahdollistaa Metsäkeskuksen asiakkuuksien hoidon systemaattinen suunnittelu, toteutus ja seuranta, ja siten tukea Metsäkeskuksen toimintaa metsän- ja luonnonhoitoa edistävässä toiminnassa ja metsätoimijoita yhdistävässä roolissa.

”Metsäkeskus haluaa parantaa avoimen metsätiedon käytettävyyttä ja asiakkaidensa metsistä saamaa hyötyä. Samalla haluamme myös uudistaa ja modernisoida järjestelmiämme. Kyseinen asiakkuudenhallintajärjestelmän uudistus palvelee molempia tarkoituksia”, kertoo **Ari Eini**, johtaja, Suomen Metsäkeskus.

”Digia valikoitui ratkaisun toimittajaksi muun muassa toimiala- ja integraatio-osaamisensa ansiosta. Lisäksi Digian ehdottama Microsoft-ratkaisu oli selkeä ja kustannustehokas, sekä soveltui hyvin osaksi kokonaisarkkitehtuuriamme”, kommentoi **Tapani Hämäläinen**, kehitysjohtaja, Suomen Metsäkeskus.

Sisäisten liitännäisten lisäksi CRM-ratkaisu hyödyntää tietoa myös ulkoisista lähteistä, kuten Väestörekisterikeskuksesta, Verohallinnosta ja Maanmittauslaitokselta.

”Metsäkeskuksen CRM-kokonaisuus on erinomainen esimerkki siitä, miten yhden järjestelmän avulla voidaan palvella monia eri sidosryhmiä hyödyntämällä eri lähteistä saatavaa tietoa. Emme toteuta vain pistemäistä ja rajattua järjestelmää, vaan aidosti verkottunutta ratkaisua, joka kytkeytyy rajapintojen avulla osaksi laajempaa ekosysteemiä”, Digian liiketoimintajohtaja **Jukka Kotro** kommentoi.

Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement -järjestelmän lisäksi toimitettavaan kokonaisuuteen kuuluvat myös ClickDimensions-markkinointiautomaattoratkaisu sekä Lyyti-tapahtumanhallinta. Digia vastaa myös tarvittavien integraatioiden toteutuksesta.

Lisätietoja:

Jukka Kotro
Liiketoimintajohtaja, Digia Business Platforms, Digia Oyj
Puh. 0400 497 886

Digia on ohjelmisto- ja palveluyritys, joka auttaa asiakkaitaan uudistumaan verkottuvassa maailmassa. Meitä digialaisia on yli 1100. Juuremme ovat Suomessa, ja toimimme asiakkaidemme kanssa kotona ja kansainvälisesti. Rakennamme yhteispeleillä maailmaa, jossa digitaalisuus toimii ja tuntuu. Digian liikevaihto vuonna 2018 oli 112,1 miljoonaa euroa. Yhtiö on listattuna Nasdaq Helsingissä (DIGIA). Digia.com