

Innovativt CRM-system utvecklat på 24-timmarsläger vinner Bonnierpris om en kvarts miljon



En idé, tre utvecklare, 24 timmar utan sömn och ett gäng säljare som gav feedback i realtid under arbetets gång. Så löd framgångsreceptet för gänget bakom Goldfish CRM, som är precis som det låter - ett CRM-system för säljare med ett minne som en gulfisk.

Resultatet, ett CRM-system som lagrar uppgifter såsom telefonsamtal och mail automatiskt, blev så bra att det i hård konkurrens med 60 andra utvecklingsprojekt vann det prestigefyllda priset från Bonnier R&D, vilket ger annonsutrymme värt 250 000 SEK. Det som Hannes Skirgård, Linus G Thiel och Gunnar Hansson innan 24 hour business camp den 28 oktober mest såg som en kul idé - blir idag den 2 november, kommersiell verklighet.

Vi vill tacka Bonnier för att ha gett oss en grymt bra start på ett projekt som vi utvecklade på 24 timmar. Tävlingar och priser som detta är konkreta saker som får fart på lågkonjunkturen, säger Hannes Skirgård.

Goldfish CRM handlar inte som många CRM-system vad som är möjligt att göra rent tekniskt, utan tvärtom vad som verkligen behövs i säljarens vardag. Det ska ta så lite tid som möjligt från säljarens dag men ändå vara det välbehövliga stöd och minne som gör säljare riktigt effektiva, säger Hannes Skirgård på Goldfish CRM.

I början kommer intäkterna komma från licensavgifter men vår förhoppning är att kunna erbjuda produkten gratis och få intäkter för de telefonsamtal som görs via Goldfish CRM.

IP-telefoni är mycket billigare än vanlig telefoni och vi hoppas kunna sänka våra kunders telefonikostnader och samtidigt tillhanda hålla ett bra CRM system, säger Hannes Skirgård.

Anledningar för B2B-säljare att välja nya Goldfish CRM:

- **Komplett historik:** Alla in- och utgående telefonsamtal samt alla mail sparas och indexeras automatiskt.
- **Enkelhet:** Inga program behöver laddas ner och installeras. Allt är webbaserat.

- **Kunskapsöverföring:** Hjälper säljare att bli bättre på att sälja genom att låta dem analysera sig själv och sina kollegor.

Läs mer här:

<http://goldfishcrm.com/>

<http://www.24hbc.com>

<http://bonnier.se/sv/content/guldfisk-bästa-webbidé> - för motivering mm

<http://goldfishcrm.com/press/> - för högupplösta pressbilder.

Kontaktuppgifter:

Hannes Skirgård

Phone: +46 733 32 33 34

E-mail: hannes.skirgard [at] [gmail.com](mailto:hannes.skirgard@gmail.com)

Skype: hannes.skirgard