



kundcase.

dormy om värdet av rätt telefonipartner.

Med 12 varuhus och e-handel i 11 europeiska länder ställs höga krav på tillgänglighet, support och kommunikation. Här berättar Dormy om samarbetet med Upfront och vad som gör skillnad när allt behöver fungera smidigt.

om dormy.

Dormy är Nordens ledande golfåterförsäljare med fokus på utrustning, kläder och custom fitting.

Sedan starten 1994 har bolaget vuxit till en marknadsledande aktör med verksamhet i stora delar av Europa. Med huvudkontor och centrallager i Örebro kombinerar Dormy e-handel med fysiska varuhus för att skapa en stark omnikanalupplevelse för sina kunder.

viktigt för dormy.



lokal närvaro och personligt engagemang.



snabb och enkel kommunikation.



långsiktiga samarbeten utan krångel.

kravbild och behov.

För Dormy handlar telefoni om mer än samtal. Med flera varuhus, många medarbetare och kundkontakt i flera länder behövs en partner som kan ta ansvar för helheten.

När Dormy såg över sin telefoni och kommunikation var närheten, engagemanget och tillgången till specialistkompetens avgörande faktorer.

**hög
kompetens.**

rätt hjälp nära till hands.

**snabb
support.**

**kort väg från fråga till
lösning.**

**utveckling
över tid.**

**en lösning som följer
verksamheten.**

en partner för hela kommunikationen.

När Dormy valde Upfront handlade det inte om en enskild tjänst. Målet var att samla helheten hos en partner som kunde ta ansvar för telefoni, avtal, säkerhet, hårdvara och support.



kommunikationsplattform.

Ombyggd växelmiljö för bättre flöden.



operatörstjänster.

Stöd vid upphandling av avtal och villkor.



hårdvara & leverans.

Leverans av förberedda enheter med rätt appar, SIM och skärmskydd.



mobil säkerhet.

Zimperium MTD för skydd av mobila enheter.



support & samverkan.

Snabb hjälp och löpande uppföljning.

enklare hantering för hela organisationen.

Genom samarbetet med Upfront har Dormy minskat administrationen kring telefoni och kommunikation. Supportärenden hanteras snabbare och förbättringsförslag drivs löpande framåt.



Minskad administration

Telefoni och support kräver mindre tid internt.



Snabbare problemlösning

Ärenden hanteras snabbt och effektivt.



Proaktiv utveckling

Nya förbättringsförslag och initiativ drivs löpande.

"Vi upplever en genuin vilja att lösa allt snabbt och smidigt."

Christian Johansson

IT-chef, Dormy

när minuter spelar roll.

När ett operatörsbyte i Finland gjorde att kunderna inte kunde nå Dormys kundservice behövde problemet lösas snabbt.

Upfront identifierade felet och löste det på cirka:

30 minuter



Det blev ett tydligt exempel på värdet av att ha rätt kompetens nära till hands.

Christian Johansson

IT-chef, Dormy

kommunikation som stöttar verksamheten.

Många företag har en telefoni som fungerar, men som ändå tar administrativ tid, kostar onödigt mycket och begränsar verksamheten.

Upfront erbjuder en helhet där telefoni, support och förvaltning hänger ihop. Resultatet blir en lösning som fungerar i praktiken, avlastar internt och utvecklas i takt med era behov.

vill du se hur er telefoni kan bli enklare?

[läs mer på upfront.nu](https://upfront.nu)

