

# PB Marketing

## Vejen til et lønsomt overblik



**Peter Bjarnarson**  
Adm. direktør  
PB Marketing ApS  
Danmark

Med TimeLog Project har PB Marketing fundet en løsning, der via tidsregistrering giver et godt overblik, tidsbesparelse og dermed en hurtigere reaktionsevne over for nye kunder.

Mange virksomheder håndterer de første år administrationen af de interne ressourcer og processer gennem regneark. Ofte vokser virksomhederne dog med tiden fra regnearket, og det, der før gav overblik, bliver uoverskueligt og tidskrævende arbejde. Så er det tid til at finde en ny løsning.

### Udfordringerne voksede

Det var også tilfældet for danske PB Marketing, der med 15 medarbejdere oplevede en daglig udfordring med omfangsrig tidsregistrering med Microsoft® Excel. Adm. direktør Peter Bjarnarson forklarer:

”Vi blev flere og flere, der brugte mere og mere tid på tidsregistreringen. Til sidst blev det så uoverskueligt, at vi ikke kunne lave de beregninger, vi skulle og gerne ville. For eksempel det at se, om et projekt var lønsomt eller ej. Det var simpelthen for tungt at arbejde med til sidst.”

### Prisen et kriterium

Der gik et lille års tid fra Peter Bjarnarson gik i gang med at lede efter en erstatning, før han valgte TimeLog Project som løsningen. I mellemtiden overvejede han forskellige alternativer, deriblandt ERP-systemet Maconomy, der dog viste sig at være for dyrt.

Prisen var således et afgørende kriterium, men udsigten til også at undgå en omstændig installation ved at vælge TimeLog Project, som er webbaseret, var også afgørende for det endelige valg.

”Vores ønske var at spare tid og få et overblik over forretningen – det fik vi. TimeLog Project er et gennemtænkt produkt, som har mange aspekter med og som opfyldte vores krav.”

### Overblik over faktureringsgraden skabte værdi

Implementeringen af TimeLog Project har ændret situationen i PB Marketing:

”I dag har vi dels et bedre overblik over vores projekter og medarbejdernes tid. Det betyder blandt andet, at vi kan handle lidt hurtigere i forhold til vores tilbudsgivning – da vi har adgang til at se tidligere beregninger på samme type projekter og dermed hurtigere kan udarbejde et tilbud. Rent visuelt har vi også meget hurtigt et overblik over, om vi er med, eller om projektet er ved at løbe løbskt. Det er afgørende i forhold til vores udfakturering,” forklarer Peter Bjarnarson og fortsætter:

”Vi er en meget projektorienteret virksomhed, så det er vigtigt for os, at vi løbende kan udfakturere og se, om der er en balance i projekterne – altså om de bliver afsluttet og udfaktureret. Hver måned ser vi også på faktureringsoverblikket – det er muligheder TimeLog Project giver os.”

Og spørger man ind til det direkte resultat for PB Marketing, kommer svaret prompte:

”Jamen, vi har jo hurtigere et klart billede af faktureringsgraden. Det giver os mulighed

“ **Med TimeLog Project har vi hurtigere et klart billede af faktureringsgraden. Det giver os mulighed for at reagere hurtigere, og i yderste konsekvens at stoppe et projekt, der ikke er lønsomt.** ”

– Peter Bjarnarson,  
PB Marketing

“ **TimeLog Project er et gennemtænkt produkt, som har mange aspekter med.** ”

– Peter Bjarnarson,  
PB Marketing

for at reagere hurtigere og i yderste konsekvens at stoppe et projekt, der ikke er lønsomt.”

#### Et hurtigere workflow

Foruden TimeLog Project har PB Marketing valgt udvidelsen TimeLog CRM (Customer Relationship Management), der gør det muligt for sælgerne at samle alle kundeoplysninger et sted samt hurtigt og enkelt at videreføre oplysningerne til projekter:

“Når vi har gennemført et salg, er det hurtigt at føre data over i et projekt. Det giver os et større flow, og vi undgår at lave dobbeltindtastninger. Dermed har vi fået et godt overblik og en løsning, der kræver få indtastninger, hvilket vil sige tidsbesparelse og hurtigere reaktionsevne. Alt i alt har TimeLog Project og TimeLog CRM betydet tidsbesparelse og et øget overblik for vores virksomhed.”



PB Marketing ApS er et konsulentbureau, der hjælper kunder med fremgang i deres afsætning.

PB Marketing fungerer som et alternativ til selv at ansætte en person til det indledende canvas-arbejde, og tilbyder alt fra telemarketing-løsninger til booking af møder og samarbejde med analyseinstitutter.

## Resultater

PB Marketing har med TimeLog Project og udvidelsen TimeLog CRM formået at øge ledelsens overblik over virksomhedens aktiviteter. Det har resulteret i tidsbesparelser, et tydeligt faktureringsgrundlag og dermed øget værdi.

- 1 TimeLogs løsning har gjort det muligt for PB Marketing hurtigt at få et tydeligt billede af faktureringsgraden.
- 2 TimeLog CRM betyder, at PB Marketings medarbejdere undgår dobbeltindtastninger, hvilket sparer dem tid i dagligdagen.
- 3 I dag har PB Marketing det overblik, der skal til for at stoppe projekter, der viser sig, ikke at være lønsomme.

| Løsning                        | Branche           | Kunde siden |
|--------------------------------|-------------------|-------------|
| TimeLog Project<br>TimeLog CRM | Konsulentbranchen | Januar 2007 |

Yderligere information  
Ring til 70 200 645

**TIME!LOG**