



Software Groep

RELATIEBEHEER

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

ACCOUNTVIEW
BUSINESS SOFTWARE

S T B



ACCOUNT SOFTWARE GROEP

Postbus 1091
3900 BB Veenendaal

www.accountsoftware.nl
sales@accountsoftware.nl

FINANCIËEL
RELATIEBEHEER
HANDEL & LOGISTIEK
PROJECTEN & UREN
ACCOUNTANCY

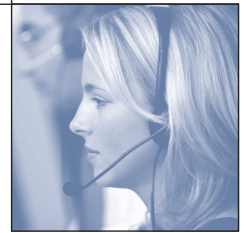


Account Software B.V.

- Veenendaal
- Schiphol-Rijk
- Eindhoven
- Zwolle
- De Goorn



CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)



Wilt u het maximale rendement halen uit gedegen cliëntbeheer en een uitgekiende marketingaanpak? Kies dan voor de module Customer Relationship Management .

Voor iedereen die complexe n-op-n relaties tussen bedrijven wil vastleggen, te maken heeft met langere verkoop- en contracttrajecten en zijn kansen op succes wil vergroten.

Met de module Customer Relationship Management legt u gemakkelijk n-op-n relaties vast. Registreer bijvoorbeeld welke cliënten bij een inkooporganisatie horen en welke cliënten bij de Belastingdienst. Ook kunt u contactpersonen van een bedrijf aan meerdere bedrijven koppelen, zoals een medewerker van een advocatenkantoor aan zijn cliënten.

Met de module Customer Relationship Management kunt u commerciële kansen in kaart brengen door het registreren van opportuniteiten. Op basis van de opportunitygegevens kunt u uitgebreide analyses maken: trendanalyses, afwijzingsanalyses, marketinganalyses en actieanalyses. Zo helpt AccountView u bij het bepalen van de meest effectieve marketingaanpak.

Opportuniteiten bijhouden

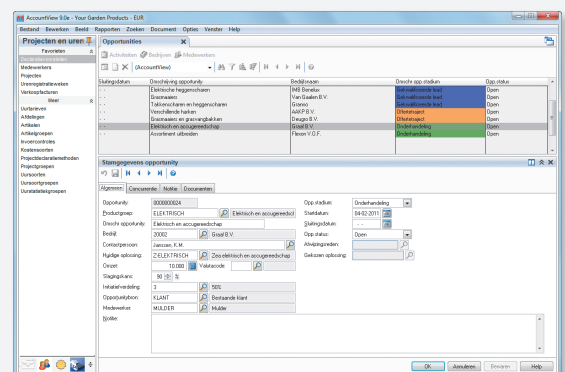
Leg uw kansen op een nieuwe cliënt of opdracht – oftewel opportuniteiten – vast om uw langer durende commerciële trajecten goed af te handelen. Bepaal zo wat uw slagingskans is en welke stappen u het beste kunt nemen.

Inzichtelijke analyses

Profiteer van de mogelijkheden om uw commerciële traject en opportuniteiten vanuit verschillende invalshoeken te bekijken en te analyseren. Voer eenvoudig marketinganalyses uit om de effectiviteit van uw marketinginspanningen te meten, of branche-analyses om inzicht te krijgen in uw resultaten per branche.

Campagne management

Maak op basis van vooraf bepaalde criteria een selectie van de bedrijven of contactpersonen die u een mailing wilt sturen. Bepaal of u deze selectie een persoonlijke brief of e-mail wilt sturen. Maak bovendien bij elke relatie automatisch een activiteit aan met daaraan gekoppeld de verstuurde mailing. Houd zo zicht op de processen die bij uw klanten lopen en weet ook precies wat een campagne u later oplevert.



N-op-n relaties

Profiteer van de functionaliteit om n-op-n relaties vast te leggen. Leg zo de holding-/dochterrelaties van uw cliënten vast, of registreer welke cliënten bij een bepaalde inkooporganisatie zijn aangesloten. Bekijk zo uw gegevens van twee invalshoeken.

Uw voordeel

- Centrale registratie van uw volledige marketingaanpak, waaronder stadia, bronnen, schattingen van bedragen en haalbaarheid en afwijzingsredenen.
- Flexibele koppeling van uw relaties, medewerkers en combinaties daarvan aan uw marketingacties.
- Evaluerende analyse-rapporten waarmee u het effect van uw marketing-activiteiten kunt meten.
- Perfecte functionaliteit om n-op-n relaties vast te leggen.

Uitbreidingsmodules

Customer Relationship Management is een uitbreiding op de module Verkoopinformatiesysteem en BusinessModeller VIS. Customer Relationship Management kan worden uitgebreid met de module BusinessReporter VIS.

Kosten

U investeert € 2.500,- voor Customer Relationship Management.