

Businessrules

Informeren als het nodig is

Gewoon weten wat er aan de hand is!

Vraag je jezelf weleens af welke klanten achterlopen, welke klachten niet worden afgewerkt of welke offertes nog uitstaan? Dagelijkse vragen, waarbij antwoorden tijdrovend en arbeidsintensief zijn. Zou het niet mooi zijn als er een systeem is, dat antwoord geeft op al die vragen. Maar dan alleen als het nodig is.

Wat zijn Businessrules?

In een Businessrule bepaal jij wat belangrijke informatie is, wie deze informatie moet hebben en in welke situatie. De businessrule kijkt constant of informatie beschikbaar en relevant is. Alleen dan krijg je een signaal. Je kunt verder met jouw normale werkzaamheden en wordt alleen geïnformeerd als het nodig is.

De informatie van Businessrules blijft niet beperkt tot jouw CRM-gegevens.

Je kunt Businessrules ook inzetten voor het zien van financiële of logistieke informatie uit andere systemen.

Zie je een Businessrule, dan weet je zeker dat het nieuwe en relevante informatie is. En dat is precies wat je wil.

Voorbeelden van Businessrules:

- Achterlopende omzet
- Signalering van (te) lang lopende klachten
- Verjaardagen van collega's of contactpersonen
- Welke offertes behoeven aandacht?
- Met welke klanten is te weinig contact?
- Signalering in verandering van koopgedrag
- Concurrentieverschuiving
- Binnenkomende aanvragen via de website
- Zicht op nieuwe klanten
- Overzicht van af te sluiten orders

En al het andere waar je commercieel op wil sturen.

Omschrijving	Aantal
Activiteiten bij mijn relaties	6
Klad offertes ouder dan 2 dagen	1
Nieuwe offertes ouder dan 7 dagen zonder opvolging	5
Nieuwe projecten	2
Nieuwe rapportages	5
Nieuwe relaties	1
Onvolledige adressen	10
Openstaande klachten groter dan een geschatte waarde van € 750,00	1
Openstaande klachten ouder dan 14 dagen	1
Relaties ontdubbelen	4

Naam	Omschrijving	Waarde	Status	Type
...
...
...

Bepaal zelf wat je wil zien

Je bepaalt waarover je wanneer geïnformeerd wil worden. Je wordt actief geïnformeerd over zaken die voor jou belangrijk zijn.

Abonneer medewerkers

Je kunt de informatie van Businessrules delen. Geef aan welke gebruikers ook belang hebben bij de informatie en zij worden gelijktijdig ingelicht.

Direct overzichten genereren

Gegevens uit Businessrules kunnen eenvoudig en snel geprint worden naar lijsten of Excel bestanden. Ook direct te gebruiken voor een mail-merge of geografische analyses.

Businessrules buiten In2CRM

Businessrules zijn in staat om informatie te lezen uit andere systemen. Denk aan financiële applicaties, voorraadsystemen of web servers. Binnen In2CRM word je op de hoogte gehouden van ontwikkelingen uit deze systemen, die voor jou van belang zijn.

Anticipeer op toekomstige ontwikkelingen

Businessrules helpen je vooruit te kijken. Je ziet bijvoorbeeld dat jouw productiecapaciteit niet toereikend is op basis van de uitstaande offertes. Je wordt geïnformeerd en bent in staat om tijdig maatregelen te nemen.

Laat het systeem voor je werken

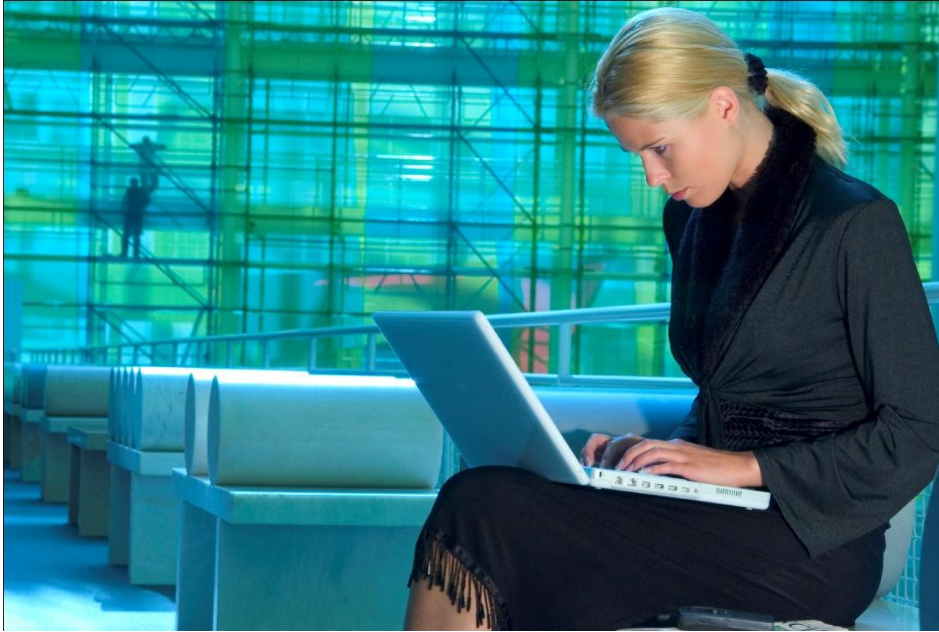
Businessrules doen het werk voor jou. Je wordt geïnformeerd op tijdstippen die door jou bepaald zijn.

Je hoeft niet meer in jouw systeem te graven of lijsten door te spitten op zoek naar de gewenste informatie.

Uniek

Businessrules is een uniek concept van In2CRM. Ze vormen de kracht van elke commerciële organisatie.

Businessrules



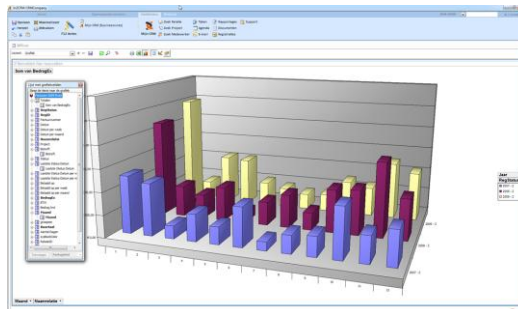
In2CRM: overall businessrules

Businessrules komen overal voor in In2CRM. Niet alleen als signalering, maar ook in zoekschermen, overzichtslijsten en zelfs uitklaplijstjes. Dat betekent dat alle onderdelen van In2CRM ingericht kunnen worden naar de eigen behoefte. Dat maakt een standaard programma wel heel erg op maat.

Businessrules kunnen gekoppeld worden aan andere businessrules, waardoor doorklikken op informatie (drill-down) mogelijk is geworden. Wil je de informatie liever niet in een lijst, dan kun je kiezen voor grafieken, draaitabellen, geografische presentaties of overzichten in een webbrowser.

Met bewerkbare businessrules kunnen gegevens direct gemuteerd worden. Het gemak van Excel gecombineerd met de mogelijkheden van In2CRM.

Businessrules bewaken natuurlijk de In2CRM-databases. Maar ze kunnen ook in andere databases kijken. Zelfs op internet. Een aantal toepassingen zijn standaard in In2CRM opgenomen, zoals een koppeling met de KvK en de telefoongids.



Zijn businessrules zelf aan te passen?

Ja, natuurlijk! En dat stimuleren we graag. Via een speciale cursus leiden wij mensen op in het maken van snelle en goede businessrules. Deze cursus vereist weinig voorkennis, maar affiniteit met Excel of Access is een pré. En anders is er altijd nog de handleiding of onze helpdesk. En anders maken wij ze graag voor jou.

Businessrule als workflow

Met businessrules worden processen bewaakt. Een voorbeeld:

Nieuwe projecten

Via aanvragen komen nieuwe projecten in beeld. Een businessrule zorgt dat een buitendienstmedewerker geïnformeerd wordt om actie te ondernemen.

Een offerte-aanvraag

De vertegenwoordiger is op bezoek geweest en krijgt een aanvraag voor een offerte. Hij meldt dit waardoor een businessrule zorgt dat de calculatie geïnformeerd wordt.

Offerte beoordeling

Calculatie rekent de offerte uit en past de status aan. Een businessrule meldt dit aan de vertegenwoordiger en verkoopleider. Samen stemmen zij het voorstel af en geven aan dat de offerte verstuurd mag worden.

Offerte versturen

Het secretariaat ontvangt een melding dat de offerte nagekeken en verstuurd moet worden.

Offerte-opvolging

De verkoper ziet de offerte terugkomen in zijn offerteoverzicht en rapporteert de vorderingen.

Sales-overzicht

De verkoopleider ziet in een businessrules alle openstaande offertes en de status. Hij is in staat om direct bij te sturen.

Performance

Een businessrule rapporteert periodiek het management over 'win and loss' en de performance van mensen en producten.