

Tien redenen

Voor In2CRM

- 1**
CRMCompany
CRMCompany adviseert, verkoopt, ontwikkelt, implementeert en ondersteunt zelf. Klanten praten altijd met de bron van het pakket en hebben daardoor grote invloed op de ontwikkeling van het pakket. Wij benaderen CRM vanuit commercie en niet vanuit techniek. Een belangrijke reden voor ons succes.
- 2**
100% tevreden klantenkring
Wij streven naar langdurige en winstgevende relaties met onze klanten. Winstgevend voor beide partijen. Het feit dat wij in vijf jaar tijd nooit een klant hebben verloren, onderstreept onze succesvolle aanpak. Nog nooit is een implementatie mislukt en er is geen enkele klant die het systeem niet steeds intensiever is gaan gebruiken. Natuurlijk zijn er wel eens problemen, maar we lossen ze op.
- 3**
Functionaliteit
Ongekend brede functionaliteit waarvan ook CRM-specialisten beamen dat het veel en veel verder gaat dan andere CRM-applicaties. Ongeëvenaard is onze offerte-module.
- 4**
Organisatiegericht
In2CRM wordt gebruikt door organisaties met vier mensen en door organisaties met duizend mensen. In2CRM wordt ingezet voor speciale doeleinden of bedrijfsbreed. Het is afhankelijk van de behoefte, de mate van acceptatie en de toepasbaarheid in hoeverre In2CRM wordt ingezet. Elke organisatie kent hierin zijn eigen groeipad. Het zijn de mensen in een organisatie die het succes van CRM bepalen. Daarop sturen we.
- 5**
Businessrules
Uniek en tegelijk onmisbaar zijn onze businessrules: iedereen op het juiste moment de juiste informatie. Businessrules stellen mensen in staat processen en werkzaamheden te ondersteunen. Het is ongelooflijk hoe businessrules de effectiviteit van een organisatie vergroten.
- 6**
Technisch platform
Gebaseerd op Microsoft technologie. Eén van 's werelds krachtigste databases is onze motor: MS-SQL Server. Volledige integratie met MS-Office. Onze sources zijn toegankelijk voor de klant. Wij ontlene ons bestaansrecht niet aan de techniek, maar aan de toepasbaarheid ervan. Wij zijn klaar voor de toekomst door internetintegratie van In2CRM met klanten, dealers of leveranciers.
- 7**
UIC
Unieke koppelingsmogelijkheden met UIC. Wij beseffen dat CRM nooit op zichzelf staat in een organisatie. Onze informatie moet gedeeld en verrijkt worden met andere informatie. De UIC-techniek maakt het mogelijk gegevens uit zelfs de meest exotische omgevingen te integreren in In2CRM.
- 8**
Managementinformatie
Geen CRM zonder sturing. Daarom beschikt In2CRM over bijzonder uitgebreide managementinformatie, die niet voorbehouden is aan directie, maar toegankelijk is voor alle gebruikers, waarbij iedereen alleen dat ziet, wat hij moet zien.
- 9**
Succes gegarandeerd
Wij zijn CRM-specialisten en onze klanten niet. Daarom vinden wij dat wij het risico moeten lopen en onze klanten niet. Opdrachten nemen wij dus fixed-price aan. De klant weet wat hij betaalt en geen cent meer. Omdat CRMCompany geen dealer is of licentiegelden af moet dragen aan derden zijn wij prijstechnisch per definitie interessant. Maar pas op: koop nooit een CRM-systeem alleen omdat het goedkoper is!
- 10**
Bouwen aan rendement
Met een duidelijke focus en visie zijn wij in staat onze doelgroepen te voorzien van op maat gesneden oplossingen binnen onze standaarden. Onze medewerkers kennen de branche van onze doelgroepen en dat communiceert wel zo prettig. Adviseren vanuit de praktijk werkt nu eenmaal beter dan vanuit de theorie. Met onze blik op efficiëntie, effectiviteit en transparantie bouwen wij voortdurend aan het rendement van onze klanten.

Tien redenen

Voor In2CRM
