

In2CRM

Functioneel

In2CRM: bouwen aan rendement

In2CRM is een gebruiksvriendelijke CRM-applicatie. Configureerbaar voor elke organisatie en eenvoudig te onderhouden. In2CRM integreert commercie met andere systemen en heeft uitgebreide rapportage- en analysemogelijkheden.

Met In2CRM zorg je voor efficiëntie door activiteiten snel en handig uit te voeren. Je zorgt voor effectiviteit door je te richten op de belangrijke dingen. Inzicht in de processen zorgt voor transparantie.

Gebruik de sterktes en zwaktes van jouw organisatie. Buit de kansen in de markt uit en wapen je tegen nieuwe bedreigingen. Dat zijn de uitgangspunten voor In2CRM.

Wij laten je graag kennismaken van de basisfuncties.



Overzicht

Direct zien wat er aan de hand is. Daar draait het om bij In2CRM. Welke activiteiten vinden er plaats, welke offertes moeten opgevolgd worden, welke klachten spelen er, hoe ontwikkelt de omzet zich? Informatie waar je direct mee aan de slag kunt.

Relaties

De basis van In2CRM zijn relaties, zoals klanten, prospects, leveranciers en concurrenten. In In2CRM vind je ze allemaal terug. Relaties kunnen worden ingedeeld in rayons en worden toegewezen aan binnen- en buitendienst. Klantprofielen zorgen voor een duidelijke indeling.

Personen

De mensen achter de bedrijven zijn belangrijk. Alle informatie kun je vastleggen in In2CRM, zoals mobiele nummers en e-mailadressen. Je kunt ook functies opgeven. Handig als je bijvoorbeeld alle inkopers wil e-mailen.

Projecten

Weet welke projecten er spelen. Alle marktpartijen betrokken bij een project worden overzichtelijk in kaart gebracht. Projectdossiers worden eenvoudig samengesteld. Alle projectinformatie wordt gedeeld.

Gespreksnotities

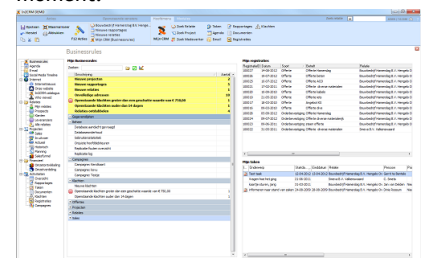
Bijzonderheden over relaties, projecten, klachten of offertes kunnen door iedereen op een gemakkelijke manier worden vastgelegd. In2CRM zorgt voor verspreiding en archivering. Kennis wordt zo geborgd.

Offertes, prijslijsten en jaarafspraken

Alle prijsafspraken liggen vast in de registratiemodule. Geen onduidelijkheid meer over prijzen en condities. De offertemodule kent veel mogelijkheden om snel en professioneel offertes te maken: standaard prijslijsten, kortingen, staffels of complexe projectoffertes. De module geeft de verkoopleiding inzicht in offertes en scoringspercentages en zorgt ervoor dat elke offerte de juiste aandacht krijgt.

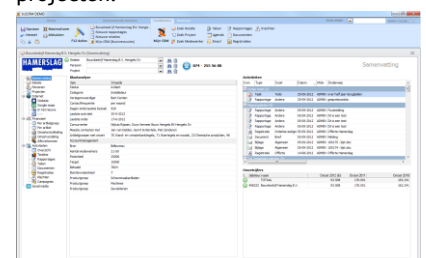
Gepersonaliseerde schermen

Ieder de juiste informatie op het juiste moment.



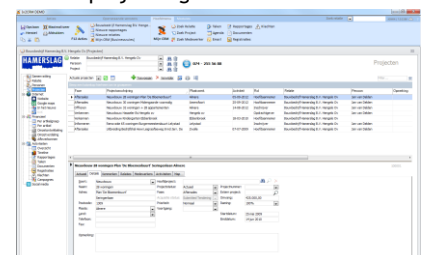
Overzichtelijke relatiekaart

Werk vanuit één scherm met relaties en projecten.



Projectdossier

Unieke projectregistratie.



In2CRM

Functioneel

E-mail

E-mail wordt steeds belangrijker bij klantcontacten. In2CRM integreert met MS-Outlook en Lotus Notes. Zowel in- als uitgaande e-mail wordt verwerkt. E-mailarchivering is verzekerd.

Documentmanagement

Documenten worden gemaakt vanuit In2CRM via MS-Word, MS-Excel, maar ook Autocad of andere pakketten. Documenten worden in jouw huisstijl opgesteld en eenvoudig teruggevonden. Zelf nieuwe documenten of formulieren toevoegen is eenvoudig. Denk aan aanvraagformulieren, standaard faxberichten of prijslijsten. Onjuiste adresgegevens of overtypen is verleden tijd doordat de module gebruikmaakt van alle In2CRM-gegevens.

Agenda

Een centrale agenda zorgt voor overzicht van alle afspraken. Agenda's kunnen eenvoudig worden gedeeld. De agenda van In2CRM werkt samen met Outlook.

Klachten

Correcte en tijdige afhandeling van klachten is essentieel. De klachtmodule is een compleet en digitaal archief, inclusief correspondentie en foto's. Een heldere workflow zorgt voor de bewaking van klachten. Analyses helpen je te verbeteren. Dit is zeker niet alleen weggelegd voor ISO-gecertificeerde bedrijven.

Financieel

In2CRM slaat de brug tussen commercie en financiën door intensief gebruik te maken van bestaande financiële of logistieke systemen. Deze gegevens worden gebruikt voor management-informatie, maar geven ook een beeld van de klanten en hun gedrag. Informatie die belangrijk is voor commerciële beslissingen.

Campagnes

Je hebt een nieuw product, een beurs of je wil een bepaalde boodschap onder de aandacht brengen? Vragen waar een marketingafdeling regelmatig mee wordt geconfronteerd. Met de campagnemodule is dit nu kinderspel. Je maakt eenvoudig geavanceerde selecties. Verzending kan per brief, per e-mail en per SMS. Maar veel waardevoller is uiteindelijk de analyse van het resultaat.

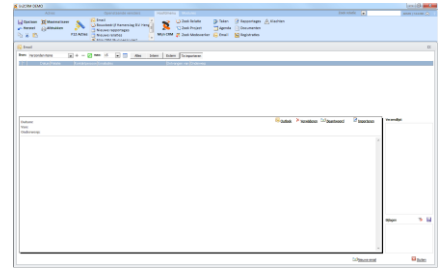
Analyses en rapportages

Een groot aantal rapporten wordt meegeleverd. U kunt zelf rapporten toevoegen of wijzigen. Gegevens kunnen verder worden geanalyseerd met grafieken, draaitabellen of geografische overzichten.

Businessrules

Met Businessrules bepaal je wanneer, waarover en in welk geval je geïnformeerd wil worden. Businessrules vormen de kracht van In2CRM. Ze zorgen ervoor dat je actief en tijdig wordt geïnformeerd, maar alleen als het nodig is. Met Businessrules ben je in staat om alle werkprocessen te bewaken en te verbeteren.

Volledige e-mailintegratie



Deel informatie

Voorkom dubbel werk. Houd bestanden schoon en vermijd vervuiling. Beschik altijd over juiste en complete informatie. Deel informatie met collega's en afdelingen.

Geografische analyses



Werk op kantoor of onderweg

Gebruik de juiste informatie, altijd en overal, online en offline. Maak gebruik van internet om gegevens bij te werken. Win tijd door gegevens direct te verwerken.

Kennisborging

Voorkom dat waardevolle klantinformatie verloren gaat. Zorg dat je geïnformeerd blijft. Ook als medewerkers het bedrijf verlaten.

Meer informatie

In onze uitgebreide documentatiemap tref je meer informatie aan over onze oplossingen. Alle belangrijke modules worden uitgebreid beschreven. Ook zijn er klantcases en achtergrondartikelen beschikbaar. Kijk op de website of neem contact op met CRMCompany.

