

In2CRM voor Architecten

Klantgericht projectmanagement

Een CRM-systeem voor architecten?

Nog steeds zijn er weinig architecten die gebruik maken van CRM (Customer Relationship Management) voor het beheren van relaties en projecten. Het uitgangspunt van CRM is klantgericht handelen. Dat geldt toch zeker ook voor architecten?

Een belangrijke reden voor het gebrek aan CRM binnen de architectenwereld is het ontbreken van een pakket waarin projecten en relaties naadloos aan elkaar worden gekoppeld. De insteek voor de architect is bijna altijd project georiënteerd. Prima, maar de zaken worden gedaan met bedrijven en met mensen. Het is tijd voor een omgeving waarin projecten én relaties worden beheerd. Het is tijd voor In2CRM!



Projecten en relaties

De basis van In2CRM zijn de projecten, de bedrijven en de mensen die daarbij betrokken zijn. Alle acties die met In2CRM worden uitgevoerd, horen bij projecten en relaties. Dat betekent dat alles terug te vinden is op projectniveau, maar ook onder de bedrijven en mensen die daar werken. Of het nu gaat om gespreksnotities, bouwvergaderingen, voorstellen, brieven, contracten, tekeningen, uren of facturen: In2CRM in de centrale vraagbaak voor alle informatie.

Gedegen relatiebeheer

Voor het winnen, verstevigen en uitbreiden van relaties is In2CRM onmisbaar. Alle activiteiten bij een relatie worden vastgelegd. Hierdoor is In2CRM instaat om je op een gedegen wijze te ondersteunen bij het “managen” van de relatie en krijgt deze zo de aandacht die ze verdient.

Compleet projectdossier

Snel en gemakkelijk toegang tot gewenste projectinformatie is van groot belang om efficiënt en effectief te kunnen werken.

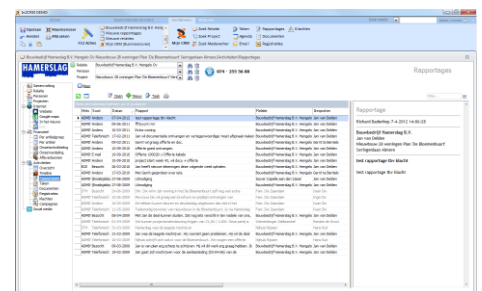
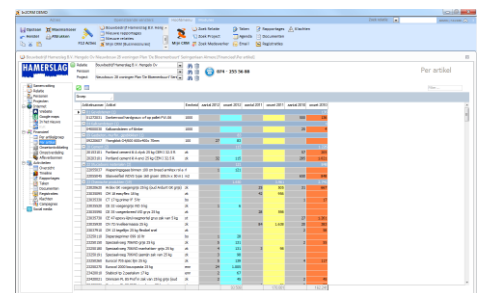
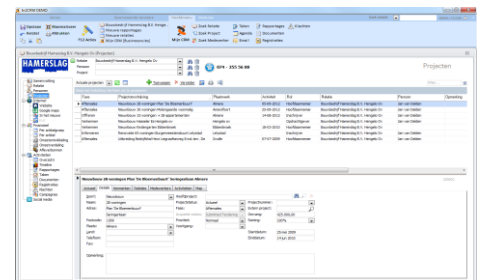
In2CRM biedt uitgebreide mogelijkheden om alle facetten van projecten vast te leggen.

Elke activiteit wordt per relatie en per project overzichtelijk vastgelegd.

Subprojecten, bestekken en faseringen zorgen ervoor dat processen gestroomlijnd worden uitgevoerd.

Centraal en toegankelijk

Door alle gegevens van projecten te centraliseren is informatie altijd binnen handbereik. Alle betrokken marktpartijen dragen bij aan de informatievoorziening en In2CRM zorgt voor het overzicht en de uitwisseling onderling. Omdat niet iedereen alles hoeft te zien, kent In2CRM een uitgekende autorisatiestructuur.



In2CRM voor Architecten

Klantgericht projectmanagement

Hoogwaardig documentmanagement

Met In2CRM heb je een compleet beeld van alle uitgaande en inkomende correspondentie inclusief e-mail, tekeningen, bestekken en contracten. In2CRM bewaakt de huisstijl en zorgt voor de juiste archivering. Aan ieder document kan een workflow worden toegewezen. Zo weet je zeker dat elk document op een goede manier verwerkt wordt. In2CRM zorgt ervoor dat alle correspondentie uniek genummerd en gecategoriseerd wordt. Niet elk document hoeft apart benoemd te worden. In2CRM kan hele mappen tegelijk bewaken. Door het bijhouden van verzendlijsten weet je wie welke documenten gezien heeft.

Professionele klachtenregistratie

Met In2CRM kunnen klachten, fouten en gebreken inclusief foto's en documenten worden vastgelegd. Je bouwt een volledig klachtendossier op. Je beschikt over een kennisbank waar je inzichtelijk hebt welke materialen in welke toepassing problemen hebben veroorzaakt.

Wanneer je voor de principaal de bouw begeleidt, waarschuwt In2CRM je tevens wanneer de klacht niet de gewenste opvolging krijgt.

Urenregistratie en facturatie volgens de DNR

De urenregistratie en facturatie binnen In2CRM voldoet aan de DNR. In2CRM bewaakt de voortgang van de verschillende fasen en spiegelt deze aan de uren die voor de betreffende fase zijn begroot. Met In2CRM heb je zelfs de beschikking over uitgebreide mogelijkheden voor urenregistratie- en facturatie, die naadloos aansluit op de werkwijze zoals die in de DNR is beschreven. Fixed-price, nacalculatie, verschotten, het is allemaal mogelijk met In2CRM.

Als je gebruikt maakt van een financieel systeem, zoals Exact, Assistance of Accountview kan In2CRM de uren- en factureninformatie terugschrijven naar deze pakketten.

Projectplanning

Je wil een grafisch overzicht van de stand van jouw projecten. Excel voldoet niet meer en MS-Project is een stap te ver. Maak dan gebruik van de planningscapaciteiten van In2CRM en beschik over overzichtelijke Gantt-grafieken.

Informatie om te managen

In2CRM is in staat allerlei kritieke informatie te bewaken. In2CRM doet dit door actief te melden wanneer situaties zich gaan voordoen. Hierdoor beschikt iedereen over specifieke informatie voor zijn aandachtsgebied. Zo wordt managementinformatie, informatie om te managen.



In2CRM bij BDC

BDC Architecten uit Rijssen maakt al jaren gebruik van In2CRM. Het begon met een simpel adressenbestand maar groeide al snel uit tot een compleet en overkoepelend project-informatiesysteem waar iedereen in de organisatie gebruik van maakt. Als laatste stap is de urenregistratie en -facturatie in gebruik genomen. En dat alles naar volle tevredenheid. Kijk voor meer informatie over BDC op www.bdc.nl.

CRMCompany en de bouw

De meeste klanten van CRMCompany zijn werkzaam in de bouwkolom. Wij bedienen bedrijven in de toeleverende industrie, de bouwmaterialenhandel, bouwbedrijven, projectontwikkelaars en architecten. Door onze uitgebreide ervaring spreken wij de taal van de bouw. En die kennis en ervaring is terug te vinden in onze oplossingen.



CRMCompany is nauw betrokken bij een nieuw innovatief informatieplatform voor de bouw in Nederland: Bouwhit.nl.

Bouwhit.nl wordt de zoekmachine voor de bouw. Maar we gaan verder dan zoeken. Ook bestekservices, productinformatie, monsteraanvragen en bestelling worden verwerkt door Bouwhit.nl. Met het nieuwe Bouwhit forum willen we een platform bieden waarop verwerkers en voorschrijvers informatie en ervaringen kunnen uitwisselen.