

In2CRM

Voor de Bouwmaterialenhandel

CRM voor de Bouwmaterialenhandel

Speciaal voor de bouwmaterialenhandel heeft CRMCompany het geavanceerde CRM-systeem In2CRM ontwikkeld. In2CRM is het resultaat van jarenlange praktijkervaring met de specifieke aspecten van de bouwmaterialenhandel. Dat heeft geleid tot een applicatie waarin alle bijzonderheden van de handel herkenbaar terugkomen.

Inmiddels is In2CRM het toonaangevende CRM-systeem voor de bouwmaterialenhandel in Nederland. Dagelijks maken tientallen bedrijven gebruik van de commerciële ondersteuning van In2CRM.



Wat maakt In2CRM zo speciaal?

Iedereen in de bouwmaterialenhandel zal zich direct herkennen in In2CRM. Dat betekent dat mensen met weinig training direct aan de slag kunnen. In2CRM ondersteunt alle dagelijkse commerciële activiteiten. Dat geldt voor de binnen- en buitendienst, het management, de debiteurenbewaking en eigenlijk iedereen die contact heeft met klanten en leveranciers.

Relaties, personen en projecten

De basis van In2CRM wordt gevormd door de relaties. Dat zijn klanten, maar ook prospects, voorschrijvende instanties en andere partijen. Zaken worden gedaan met de mensen achter die bedrijven. En kenmerkend voor de bouw zijn projecten, waar dikwijls meerdere partijen aan meedoen. Als handelaar is het van groot belang om te weten welke partijen bij projecten betrokken zijn en wat de afspraken zijn.

Bouwplannen

Voor nieuwe projecten wordt vaak gebruik gemaakt van Bouwplannen van SDU of RBI. Deze projectinformatie is digitaal beschikbaar en kan naadloos integreren met In2CRM. Zo zijn nieuwe projecten direct bekend.

Offertes, prijslijsten en jaarcontracten

Dagelijks worden veel offertes gemaakt. De offerte- of registratiemodule van In2CRM is een echt juweeltje. Met deze module kunnen offertes snel en professioneel gemaakt worden, waarbij rekening wordt gehouden met klantspecifieke afspraken. Ook jaarcontracten en prijslijsten worden met In2CRM gemaakt. Bijzonder is de ondersteuning van alle gangbare calculatiemethoden in de bouw.

Nog belangrijker dan het maken van een goede offerte is de opvolging ervan. Via handige achtervolgingslijsten helpt In2CRM bij het omzetten van offertes in orders.

Documenten, email en campagnes

Brieven, faxen en formulieren worden met In2CRM gemaakt. Daarmee bent je verzekerd van de goede gegevens en de juiste huisstijl. Het terugvinden van documenten is simpel. Ook e-mail wordt door In2CRM afgehandeld. Met de krachtige campagnemodule worden (e)-mailingen kinderspel.

Toonaangevende referenties:



In2CRM

Voor de Bouwmaterialenhandel

Productinformatie

Productinformatie kent een prominente plek in In2CRM. Immers om klanten te helpen is productkennis van groot belang. Verpakkingsgegevens, commerciële argumenten, logistieke gegevens en de juiste prijzen zijn allemaal op te vragen. In combinatie met de module In2Products wordt In2CRM de database voor alle producten waarmee websites, prijslijsten of klantgerichte productfolders worden gemaakt.

Klachten en kwaliteit

Voor de handel draait het om langdurige relaties. Goede service en een goede klachtafhandeling is dan essentieel. De klachtmodule van In2CRM is daarom krachtig en uitgebreid. Niet alleen klachten van klanten worden behandeld, maar ook interne meldingen of klachten over leveranciers.

Inkoop

Goede verkoopprijzen zijn gebaseerd op goede inkooprijzen. Met de module In2Inkoop maakt ook de inkoopafdeling gebruik van commerciële mogelijkheden van In2CRM. Zo kunnen inkoopafspraken worden vastgelegd, bonussen worden bewaakt en leveranciers worden beoordeeld.

Samenwerking met ERP-systemen

Naast In2CRM beschikt jouw organisatie over financiële en logistieke systemen (ERP). Een goede samenwerking tussen commercie en backoffice is van groot belang voor jouw eigen processen maar ook voor de klant. Daarom kent In2CRM uitgebreide koppelingen met alle gangbare ERP-systemen in de bouwmaterialenhandel. Daarmee worden gegevens gelezen en geschreven. Want op dubbel werk of onnodige fouten zit niemand te wachten.

Debiteurenbewaking

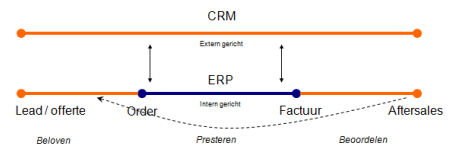
De module In2DMM zorgt dat het debiteurenbeleid een vast onderdeel wordt van commercie. Door debiteuren nauwgezet te bewaken en direct actie te ondernemen als dat nodig is, voorkom je onnodige risico's. Onze module werkt o.a. samen met Kredietbewaking Bouw (KBB).

Uniek concept: Businessrules

Een belangrijke reden voor het succes van In2CRM is de toepassing van businessrules. Met businessrules worden bedrijven in staat gesteld alle processen in de organisatie te bewaken en tijdig bij te sturen als dit nodig is. En dat betekent dat bedrijven met In2CRM steeds sneller kunnen inspelen op ontwikkelingen in het eigen bedrijf en in de markt. En dat bepaalt de kracht.

In2CRM en ERP-systemen

Voor CRMCompany is het duidelijk: 'CRM en ERP systemen zijn fundamenteel verschillend'. De systemen kunnen elkaar echter perfect aanvullen. Een ERP-systeem ondersteunt de financiële en logistieke processen. CRM verzorgt de commerciële processen.



In2CRM en Dibis

Dibis van Unit4Agresso is het bekendste ERP-systeem voor de bouwmaterialenhandel. Met dit ERP systeem werkt In2CRM nauw samen. Informatie wordt over en weer uitgewisseld waardoor In2CRM en Dibis een krachtig duo vormen.

UNIT4AGRESSO

CRMCompany en de bouw

In2CRM wordt niet alleen ingezet bij bouwmaterialenhandelaren maar in de hele bouwkolom. Ook bij de bouwindustrie, bouwbedrijven en architecten wordt In2CRM toegepast. Omdat CRMCompany zowel de handel als de klanten en toeleveranciers van de handel bedient, kunnen wij onze oplossingen steeds verder optimaliseren.

In2CRM en internet

De betekenis van internet voor de bouw wordt elke dag groter. CRMCompany zorgt ervoor dat klanten direct gebruik kunnen maken van diverse internettoepassingen, waaronder elektronisch bestellen. CRMCompany is tevens nauw betrokken bij S@les in de bouw.