

In2CRM

Voor bouwbedrijven

CRM voor bouwbedrijven?

Nog steeds maken weinig bouwbedrijven gebruik 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 bouwbedrijven?

Een belangrijke reden voor het gebrek aan CRM binnen de bouwwereld is het ontbreken van een pakket waarin projecten en relaties naadloos aan elkaar worden gekoppeld. De insteek voor een bouwbedrijf 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

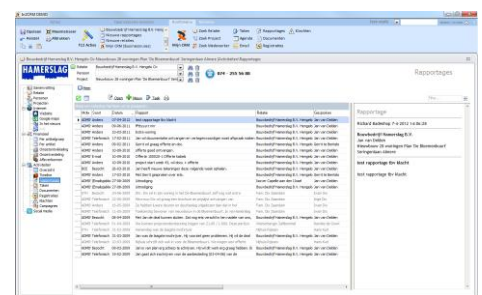
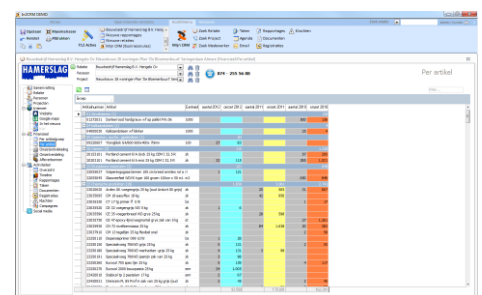
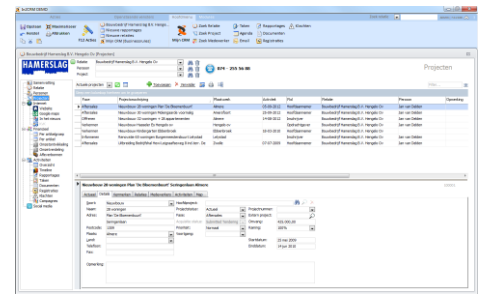
Voor het winnen, verstevigen en uitbreiden van relaties is In2CRM onmisbaar. Alle activiteiten bij een relatie worden vastgelegd. Hierdoor is In2CRM instaat om je op een gedegen wijze te ondersteunen bij het “managen” van de relatie en krijgt deze zo de aandacht die ze verdient.

Verkoopondersteuning

Verkoop en acquisitie wordt steeds belangrijker. Projecten komen niet meer vanzelf naar je toe. Dat betekent dat er naast relatiebeheer ook gewoon verkocht moet worden. Het opvolgen van leads en het nemen van de goede verkoopacties op het goede moment is belangrijk. Met In2CRM heb je realtime inzicht in de leads en acquisitie. Met een duidelijke salesfunnel weet je wat je van jouw salesactiviteiten kunt verwachten.

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 per project overzichtelijk vastgelegd. Subprojecten, bestekken en faseringen zorgen ervoor dat processen gestroomlijnd worden uitgevoerd.



In2CRM

Voor bouwbedrijven

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.

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.

Integratie

In2CRM kan samenwerken met andere systemen in je organisatie. Als je bijvoorbeeld gebruikt maakt van een financieel systeem, zoals Exact, Assistance of Accountview kan In2CRM lezen en zelfs terugschrijven naar deze pakketten. Daarmee wordt In2CRM het overkoepelende systeem voor jouw bedrijf.

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 uitgekiende autorisatiestructuur.

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.

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.

In2CRM voor Bouwbedrijven

Voor elke branche binnen de bouw kent In2CRM een speciale inrichting die goed aansluit bij de behoefte en werkwijze. Je kunt direct aan de slag.

- ✓ Centraal relatiebestand van klanten, prospects, concurrenten en leveranciers.
- ✓ Alle contactpersonen volledig in beeld.
- ✓ Projecten van acquisitie tot oplevering in beeld. Eerst voor verkoop, daarna voor uitvoering en dan voor aftersales, inclusief projectplanning.
- ✓ Vastleggen gespreksnotities.
- ✓ Taken, reminders en agenda.
- ✓ Compleet documentenbeheer inclusief email.
- ✓ Uitgebreide klachtenregistratie (ook belangrijk voor ISO-certificering).
- ✓ Workflow voor Sales-activiteiten, inclusief forecasting.
- ✓ Workflow voor projecten in uitvoer.
- ✓ Workflow voor klachtafhandeling. Eventueel in combinatie met internet.
- ✓ Eventueel gekoppeld aan bestaande (financiële) systemen.
- ✓ BusinessRules: uniek principe van In2CRM om kritieke onderdelen in jouw organisatie te bewaken.