

In2Inkoop

Optimaliseer inkoopprocessen

CRM voor inkopers

Dagelijks onderhouden inkoopafdelingen relaties met hun leveranciers. Toezeggingen worden gedaan en afspraken moeten worden nagekomen. Verkopers gebruiken een CRM-systeem voor hun acties, maar waarom inkopers niet?

In2CRM is niet alleen geschikt voor verkoopafdelingen maar ook voor inkoopafdelingen. Juist de combinatie maakt In2CRM extra waardevol voor alle organisaties waar inkoop en verkoop hand in hand gaan.

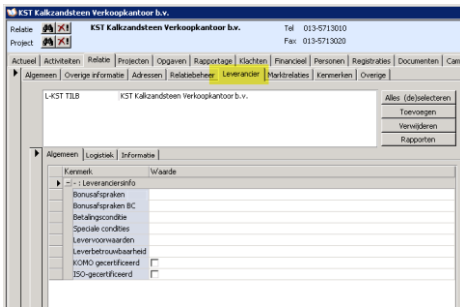
Speciaal voor inkopers is de module In2Inkoop beschikbaar. De algemene In2CRM-functionaliteit zorgt voor ondersteuning bij dagelijkse activiteiten zoals gespreksnotities, taken, e-mail, agenda en documenten. Maar de module In2Inkoop geeft inkopers hun eigen specifieke informatie.



Hoe werkt In2Inkoop?

In2Inkoop integreert volledig in In2CRM. Relaties kunnen worden aangemerkt als leverancier. Zodra dit gebeurt komt de module In2Inkoop in actie.

Aan elke leverancier kan een vaste set van kenmerken worden toegevoegd. Zo kunnen leveranciers worden ingedeeld in categorieën (A/B/C). Maar ook op basis van leveringsvoorwaarden, certificaten, betalingscondities, leverbetrouwbaarheid, bonusafspraken of andere kenmerken worden leveranciers ingedeeld. Een overzichtelijk scherm 'mijn leveranciers' zorgt voor overzicht in een oogopslag.



Crediteuren en ERP-systemen

Dankzij koppelingen met het ERP-systeem kan een leverancier in In2CRM gekoppeld worden aan een crediteur. Hiermee is het mogelijk om leveranciersinformatie automatisch in te lezen in In2Inkoop. Denk hierbij aan algemene crediteurgegevens, inkoopbonnen of -facturen, of inkoopsaldo.

Dikwijls heeft een leverancier meerdere crediteurnummers, omdat de leverancier meerdere productielocaties kent of onderdeel is van een groter concern. In2Inkoop bundelt deze informatie. Je doet zaken met een verkoper, maar ondertussen weet je feilloos wat zich in de organisatie van de leverancier afspeelt.

Afspraken vastleggen

Leg afspraken vast in In2CRM. Zorg dat je weet wat besproken is en zorg dat afspraken worden nagekomen.

Documenten

Scan en koppel belangrijke inkoopcontracten en voorwaarden. Deze documenten zijn alleen te zien door geautoriseerde collega's. Bouw een elektronisch dossier per leverancier op.

Prijslijsten

Koppel digitale prijslijsten en maak ze beschikbaar voor verkoopafdelingen. Zo beschikt iedereen altijd over de meest actuele condities.

Leverancierskaart

Verkopers hebben de relatiekaart, inkopers hebben de leverancierskaart. Op 1 A4-tje alle belangrijke gegevens van de leverancier bij de hand. Handig, overzichtelijk en wel zo professioneel.

Prijzen vergelijken

Vergelijk eenvoudig prijzen en condities van soortgelijke aanbieders. Kies de beste.

Leverancierselectie

Je krijgt een vraag om een artikel in te kopen, maar weet niet waar. In2Inkoop helpt bij het zoeken naar de juiste leverancier.

In2Inkoop

Optimaliseer inkoopprocessen

Klachtafhandeling

Als inkoop ben je verantwoordelijk voor een betrouwbare relatie met de leveranciers. Als klanten of medewerkers van jouw bedrijf klachten hebben over leveranciers of hun producten, kunnen ze dit in In2CRM vastleggen in de klachtenmodule. Deze module werkt weer samen met In2Inkoop. Je ziet welke klachten er spelen en welke klachten opgelost zijn tegen welke kosten. Dit is waardevolle informatie bij onderhandelingen met jouw leverancier.

Bonusafspraken

Voraf kunnen bonusafspraken worden vastgelegd. In2Inkoop helpt bij het bewaken van deze afspraken en informeert tijdig of er actie ondernomen moet worden om de bonus veilig te stellen.

Speciale afspraken

Het is jouw taak goede inkoopcondities af te sluiten. Jouw speciale condities worden door verkoop gebruikt in hun offertes. Met In2Inkoop zie je wat er gebeurt met jouw speciale condities, doordat je overzicht houdt op uitgebrachte offertes per leverancier. Je ziet zo met welke condities je scoort en waar verbetering mogelijk is.

Management informatie

In2Inkoop biedt veel stuurinformatie: inkoopomzet en -afzet, gemiddelde prijzen, verkoopomzet- en afzet, klachtanalyses, leveranciersbeoordelingen, afnamepatronen en concurrentievergelijkingen.

Inkoopgegevens worden niet alleen gepresenteerd per artikelnummer maar ook per artikelhoofd- of subgroep. De overzichten zijn beschikbaar als businessrules, lijsten, grafieken en draaitabellen.



Assortiment

Leg het voorkeursassortiment vast. Zorg dat verkoop hier uit kan putten. Weet welke artikelen het meest verkocht worden. Zijn juist bij die artikelen extra inkoopvoordelen te behalen?

Exportdocumenten

Koop je veel in uit het buitenland? Dan ken je de papierstroom die dit met zich mee kan brengen. Speciale sjablonen en rapporten helpen bij het maken van exportdocumenten.

Goederenontvangst

Je hebt een zending besteld, maar bij binnenkomst blijken er manco's te zijn. Vanuit het magazijn(!) kan een opmerking worden vastgelegd en meegegeven aan de chauffeur. De opmerking wordt opgenomen in de klachtafhandeling en leveranciersbeoordeling.

Autorisatie

Het is niet de bedoeling dat inkoopafspraken overal in de organisatie komen te liggen. In2Inkoop kent een uitgebreide autorisatiestructuur, waarbij data en documenten geclassificeerd kunnen worden. Alleen toegang voor geautoriseerd personeel!

Implementatie

In2Inkoop kent veel mogelijkheden. Het is belangrijk dat de beste inrichting voor jouw organisatie wordt gekozen. Voor de module In2Inkoop heeft CRMCompany speciale consultants die je graag van dienst zijn.

Meer informatie

Meer informatie over In2CRM, In2Inkoop en andere oplossingen van CRMCompany vind je op onze website www.crmcompany.nl