



RELATIEBEHEER: CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Wilt u het maximale rendement halen uit gedegen cliëntbeheer en een uitgekiende marketingaanpak? Kies dan voor de module *Customer Relationship Management*.



VOOR WIE

Voor iedereen die complexe n-op-n relaties tussen bedrijven wil vastleggen, te maken heeft met langere verkoop- en contract-trajecten en zijn kansen op succes wil vergroten.

Met de module *Customer Relationship Management* legt u gemakkelijk n-op-n relaties vast. Registreer bijvoorbeeld welke cliënten bij een inkooporganisatie horen en welke cliënten bij de Belastingdienst. Ook kunt u contactpersonen van een bedrijf aan meerdere bedrijven koppelen, zoals een medewerker van een advocatenkantoor aan zijn cliënten.

* Uitbreiding op de module *Verkoopinformatiesysteem* en *BusinessModeller Verkoopinformatiesysteem*.

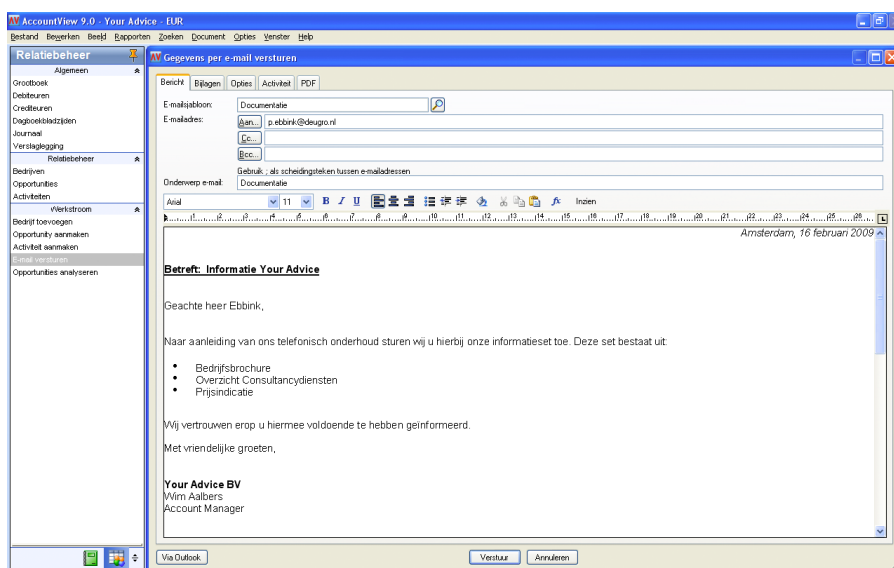
OPPORTUNITIES BIJHOUDEN

Leg uw kansen op een nieuwe cliënt of opdracht – oftewel opportuniteiten – vast om uw langer durende commerciële trajecten goed af te handelen. Bepaal zo wat uw slagingskans is en welke stappen u het beste kunt nemen.

INZICHTELIJKE ANALYSES

Profiteer van de mogelijkheden om uw commerciële traject en opportuniteiten vanuit verschillende invalshoeken te bekijken en te analyseren. Voer eenvoudig marketinganalyses uit om de effectiviteit van uw marketinginspanningen te meten, of branche-analyses om inzicht te krijgen in uw resultaten per branche.

RELATIEBEHEER: CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT



Met de module *Customer Relationship Management* kunt u commerciële kansen in kaart brengen door het registreren van opportuniteiten. Op basis van de opportunitygegevens kunt u uitgebreide analyses maken: trendanalyses, afwijzingsanalyses, marketinganalyses en actieanalyses. Zo helpt AccountView u bij het bepalen van de meest effectieve marketingaanpak.

CAMPAGNEMANAGEMENT

Maak op basis van vooraf bepaalde criteria een selectie van de bedrijven of contactpersonen die u een mailing wilt sturen. Bepaal of u deze selectie een persoonlijke brief of e-mail wilt sturen. Maak bovendien bij elke relatie automatisch een activiteit aan met daaraan gekoppeld de verstuurd mailing. Houd zo zicht op de processen die bij uw klanten lopen en weet ook precies wat een campagne u later oplevert.

N-OP-N RELATIES

Profiteer van de functionaliteit om n-op-n relaties vast te leggen. Leg zo de holding-/dochter-relaties van uw cliënten vast, of registreer welke cliënten bij een bepaalde inkooporganisatie zijn aangesloten. Bekijk zo uw gegevens van twee invalshoeken.

UW VOORDEEL

■ Centrale registratie van uw volledige marketingaanpak, waaronder stadia, bronnen, schattingen van bedragen en haalbaarheid en afwijzingsredenen.

■ Flexibele koppeling van uw relaties, medewerkers en combinaties daarvan aan uw marketingacties.

■ Evaluerende analyse-rapporten waarmee u het effect van uw marketing-activiteiten kunt meten.

■ Perfecte functionaliteit om n-op-n relaties vast te leggen.