

STEL UW KLANTEN CENTRAAL MET DE CRM-OPLOSSING VAN BZA



**“ MAKKELIJKER WERKEN
EN MEER RENDEMENT ”**

*Sjoerd van der Werf
General Manager Single-Ply Systems BV*

De ideale MKB oplossing voor:

- Relatiebeheer
- Forecasting
- Documentbeheer
- Mailingen
- Contactverslagen
- Projectregistratie

Enkele voordelen:

- Complete oplossing voor ondersteuning van Sales, Marketing en secretariaat
- Optimale besluitvorming doordat uw medewerkers voorzien zijn van alle actuele klantinformatie
- Maximale efficiëntie doordat uw medewerkers veel minder tijd kwijt zijn aan administratieve taken en handmatige processen
- Optimaal gebruikersgemak om taken effectiever en efficiënter uit te voeren dankzij de zeer gebruiksvriendelijke interface
- Faciliteer toekomstige groei door een effectiever werkend verkoopproces
- Integratie met Microsoft Word, Excel en Outlook

Goede contacten onderhouden met uw relaties is van groot belang voor het succes van uw organisatie. Het is daarom essentieel dat actuele informatie over uw relaties beschikbaar is voor uw medewerkers. Relaties beheren kost echter veel tijd. Het **Relatie Beheer Systeem (RBS)** van BZA is zeer gebruiksvriendelijk, werkt tijdbesparend en maakt taken als het zoeken naar informatie over klanten, leveranciers en andere relaties eenvoudiger. Het RBS plaatst alle belangrijke relatiegegevens bij elkaar zoals bijvoorbeeld adresgegevens, historische overzichten, contact verslagen, archieven met correspondentie zoals brieven en faxen en de forecast.

De productiviteitswinst die u met het RBS kunt boeken is goed meetbaar en de extra tevredenheid voor alle gebruikers binnen uw organisatie maakt standaard deel uit van het pakket!

Herkent u onderstaande inefficiënte processen zoals wij ze bij veel organisaties tegenkomen? Het RBS biedt hiervoor de ideale oplossing.

- Adressen- en contactenbeheer. Meerdere medewerkers van de organisatie houden een eigen adressenbestand bij. Adreswijzigingen van relaties worden niet door iedereen verwerkt, waardoor correspondentie aan het verkeerde adres wordt gericht of aan personen die niet meer bij de relatie werkzaam zijn.
- Mailing. Het verzorgen van een mailing, bijvoorbeeld een nieuwsbrief of kerstkaarten, neemt zeer veel tijd in beslag. Medewerkers houden meerdere (Excel)lijsten bij met adresgegevens. Dit is erg omslachtig, foutgevoelig en tijdrovend.
- Overzicht. Bezoekverslagen, (telefonische) afspraken en andere vormen van contact worden vaak niet centraal bijgehouden. Deze aantekeningen staan vaak op papier en zijn daardoor alleen toegankelijk voor die ene medewerker die contact met de relaties heeft gehad. Het is lastig om te achterhalen wat andere medewerkers hebben afgesproken. Hierdoor hebben ze niet het totaaloverzicht van wat er speelt bij de relaties.
- Documentenbeheer. Correspondentie – zoals brieven, faxen, offertes en contracten – met de relaties worden vaak in verschillende klantmappen op het netwerk of in de dossierkast opgeslagen. Als u deze documenten op een later tijdstip nog eens wilt inzien, is het vaak zoeken naar een speld in een hooiberg.
- Verkoopondersteuning. Volle kasten met klantmappen waarin het lastig zoeken is naar informatie, veel concurrentie in een overvolle markt en meerdere opportuniteiten in de tijd maakt het lastig om op het juiste moment te schakelen.

BZA

Referenties:

- **“Ik werk sinds 1997 met het RBS. Het is zeer gebruiksvriendelijk, geeft goede klantinformatie en bespaart ons veel tijd doordat veel processen niet meer handmatig worden uitgevoerd.”**
*Dennis Moerings
Accountmanager
Afast BV*
- **“Door het RBS hebben wij een goed overzicht van onze forecast, kunnen we leads en opportuniteiten goed opvolgen, waardoor we onze omzet de afgelopen jaren hebben kunnen verhogen. Met het RBS kunnen we makkelijker werken en hebben we meer rendement.”**
*Sjoerd van der Werf
General Manager
Single-Ply Systems BV*
- **“Het salesteam werkt graag met het RBS omdat het gebruiksvriendelijk is en meer inzicht verschaft in de beschikbare klantinformatie. We zijn nu in staat om de juiste beslissingen op het juiste moment te nemen.”**
*Jacco Donders
C.E.O.
WeBe Engineering BV*
- **“Met het RBS kunnen de verschillende vestigingen effectiever werken en wordt de klantinformatie centraal opgeslagen zodat deze informatie beschikbaar is voor het gehele team.”**
*Bart Hurks
IT Manager
Kelders Dakmaterialen BV*
- **“Het RBS bespaart ons veel tijd. Vroeger waren wij meer dan een week bezig met het versturen van een mailing. Met behulp van het RBS gebeurt dit nu met één druk op de knop.”**
*Kasper Kokke
Manager Internal sales
Kingspan Insulation BV*
- **“De integratie met Microsoft Word is ideaal, het maken van brieven of contracten gaat nu veel sneller en makkelijker.”**
*Willemijn Wijdenes
Directeur
Wijdenes Tekstredactie*



De volgende modules zijn geïntegreerd in het Relatie Beheer Systeem:

- Relatiebeheer. Het beheren van adressen, contactpersonen en kenmerken van uw relaties.
- Documentenbeheer. Snel correspondentie aanmaken met behulp van standaardbrieven. De actuele adressen worden automatisch uit het RBS overgenomen. Met de zoekmachine vindt u deze correspondentie in het RBS op een later tijdstip snel weer terug. U kunt correspondentie ook aan dossiers koppelen, zodat u gemakkelijk een overzicht krijgt van alle offertes van ‘product X’ die naar verschillende relaties verstuurd zijn.
- Contactbeheer. Snel een aantekening maken van alle vormen van contact zoals (telefonische) afspraken of bezoekverslagen. Uw medewerkers weten nu ook wat anderen hebben afgesproken met uw relaties.
- Actiepuntenbeheer. In het RBS kunnen actiepunten geregistreerd worden voor uw medewerkers. Met behulp van deze centrale actielijst heeft iedereen inzicht in de status en worden de acties niet vergeten, waardoor uw organisatie beter zal presteren bij uw relaties.
- Selecties & Mailing. U kunt uitgebreide selecties maken Dit vormt de basis voor overzichten of een mailing.
- Verkoopondersteuning. Het onderhouden van relaties is van groot belang in een tijd waarin de markt overvol is en iedereen in dezelfde vijver naar nieuwe klanten vist. Het RBS biedt de sales afdeling extra verkoopondersteuning door onder andere projectregistratie en forecast overzichten.

Het Relatie Beheer Systeem is de oplossing voor het ondersteunen van bovengenoemde processen met een informatiesysteem. Het RBS bespaart tijd en dus ook kosten. Uw organisatie zal beter presteren bij uw relaties.

Het RBS is een standaardstelsel met veel mogelijkheden. Het kan direct bij uw organisatie worden ingezet, er zijn geen lange implementatietijden. Binnen één dag is het systeem operationeel. Ook is het mogelijk om uw bestaande klantenlijst(en) te converteren naar het RBS. BZA verzorgt deze conversie en bespaart uw organisatie veel dagen invoerwerk.

De Return On Investment van het Relatie Beheer Systeem:

De meeste organisaties hebben de investering – de licentie, conversie van uw data en training van uw medewerkers – van het RBS in drie tot zes maanden terugverdiend. Deze gunstige Return On Investment (ROI) zorgt ervoor dat u in het eerste jaar al geld verdient met deze oplossing, in plaats van dat het u iets kost. Graag bespreken wij de ROI samen met u.

