

bouwen aan rendement



customer

relationship

management

crmcompany



www.crmcompany.nl

welkom bij CRMCompany

CRMCompany is een jong bedrijf boordevol ervaring. Vanuit onze vestiging in Oost Nederland bedienen wij de Nederlandse, Belgische en Duitse markt. Dat doen we met een enthousiast team van hoogopgeleide CRM-professionals in een open en ongedwongen sfeer. Samen werken we voortdurend aan de beste CRM-oplossingen voor onze klanten. Wij adviseren en begeleiden bedrijven bij commerciële vraagstukken, verzorgen CRM-implementaties, leiden gebruikers op, ondersteunen het management en ontwikkelen voortdurend onze innovatieve software naar de wensen van onze gebruikers.

voor u

Wij hoeven niet de grootste te zijn. Wel willen wij de beste zijn voor onze klant. Vanaf het advies tot nazorg, en verder. Een langdurige relatie die voor u het meeste rendement oplevert. Net zoals u dat nastreeft bij uw relaties.

de markt

Wij bedienen zowel grote als kleine ondernemingen in de industrie, handel en zakelijke dienstverlening. Wij geloven in branchespecifieke benaderingen. Branches waar wij ervaring en kennis hebben en waar men ons kent. Dat betekent dat onze CRM-oplossingen niet geschikt zijn voor iedereen, maar wel perfect voor onze doelgroepen. Niet breed en oppervlakkig, maar diep en herkenbaar.

crmcompany



informatie is kennis



customer



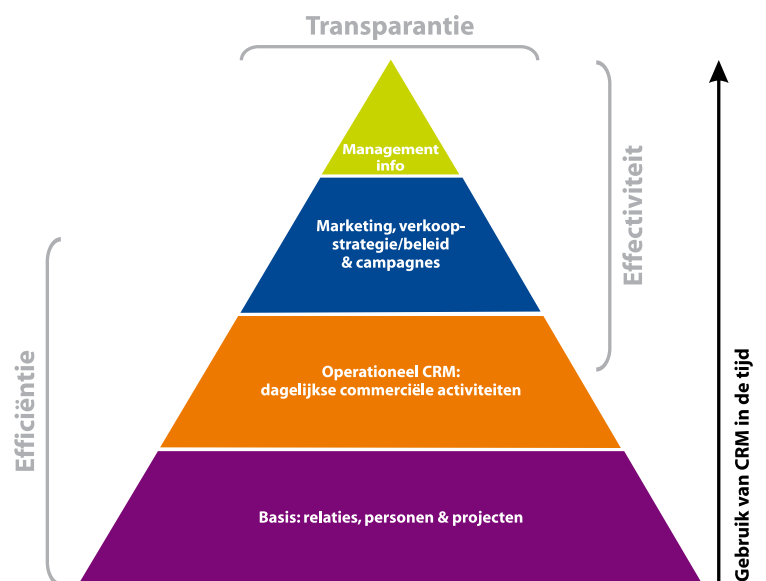
relationship

wat is CRM?

Customer Relationship Management betekent in onze ogen 'de klant is koning'. U stelt uw grootste goed centraal: de klant. Daarmee denkt u niet meer vanuit uw eigen aanbod, maar redeneert u vanuit de vraag van de klant. Dit betekent wel dat u moet weten wat de klant wil, wanneer de klant dat wil en tegen welke condities. Precies dit geeft u de kans en het concurrentievoordeel om hier winstgevend op in te spelen. Voor uw klant, maar ook voor u!

bouwen aan rendement

Met een duidelijke focus en visie zijn wij in staat onze doelgroepen te voorzien van op maat gesneden oplossingen. Onze medewerkers kennen de branches van onze doelgroepen en dat communiceert wel zo prettig. Adviseren vanuit de praktijk werkt nu eenmaal beter dan vanuit de theorie. Met onze blik op efficiëntie, effectiviteit en transparantie bouwen wij voortdurend aan het rendement van onze klanten.



De CRM piramide

kennis delen is macht



strategische keuze

CRM is een bedrijfsstrategie. Een keuze die door het hele bedrijf gedragen moet worden.

Bij de implementatie van CRM richten wij ons op de mensen in de organisatie. Zij zijn de sleutel voor succes. CRM is voor ons dan ook geen IT-vraagstuk.

Medewerkers profiteren van de vele voordelen van CRM en het management beschikt altijd over juiste en actuele stuurinformatie. De betrokkenheid van het management en medewerkers is van groot belang voor het succes van een CRM-traject.

starten bij de basis

Bij CRMCompany starten we bij de basis.

Wat zijn de sterktes en zwaktes van uw organisatie? Pas wanneer dat helder is, kunt u dat vertalen naar kansen en bedreigingen en uw markt optimaal bewerken. Met een op maat gesneden CRM oplossing doet u dat op een effectieve manier die bijdraagt aan winst en continuïteit voor uw organisatie.

businessrules: de motor van elk bedrijf

Steeds meer geautomatiseerde systemen zorgen voor steeds meer gegevens. Maar helpt al die data u werkelijk vooruit? Of zijn het alleen maar meer gegevens? Kwaliteit gaat boven kwantiteit: 'Hoe zorgen we ervoor dat al die gegevens verwerkt worden tot bruikbare informatie waar u direct mee aan de slag kunt?'

CRMCompany introduceert een uniek concept in haar dienstverlening: businessrules.

Wilt u het weten als de omzet achterblijft? Als er nieuwe klanten zijn? Als offertes niet goed worden opgevolgd? Als klachten niet worden opgelost? Met businessrules bepaalt u zelf welke informatie u op welk moment wilt ontvangen.

Iedere gebruiker krijgt automatisch alleen de businessrules die passen bij zijn of haar functie. Ieder z'n eigen informatie op het juiste moment. Dat is pas effectief!

kennis delen is kracht

In2CRM voor maximaal rendement

In2CRM is de totaaloplossing voor ondernemingen die het maximale rendement uit de organisatie en de markt willen halen. Het is een laagdrempelig maar uiterst krachtig CRM-systeem. In2CRM ondersteunt alle commerciële processen. Van lead tot klacht, van productinformatie tot klantanalyse. Daarnaast is het een open systeem dat nauw samenwerkt met andere systemen in uw organisatie. Denk aan financiële of logistieke systemen, maar ook aan webservices, e-mail-systemen en zelfs HRM-systemen. Uniek is dat informatie uit andere systemen direct te gebruiken is in In2CRM.

In2crm[®]



In2CRM is beschikbaar in drie versies. Zo vindt u altijd de versie die het beste past bij uw situatie.

office edition

Voor bedrijven die niet direct het onderste uit de kan willen. De Office-Edition is kant en klaar voor verkoopafdelingen. Koppelingsmogelijkheden zijn beperkt, maar u beschikt wel over businessrules.

business edition

Voor bedrijven die alle processen willen ondersteunen. De business-edition ondersteunt alle afdelingen in organisaties en kan ook gegevens uit andere systemen gebruiken. De meeste functies van In2CRM zijn beschikbaar.

enterprise edition

Voor bedrijven die een totaaloplossing willen. Met de enterprise edition is CRM het overkoepelend systeem in uw organisatie. Naadloze samenwerking met andere systemen is mogelijk, maar ook facturatie of artikelbeheer.



wij bouwen mee aan uw rendement



crmcompany

CRMCompany B.V.

Lansinkesweg 4 | 7553 AE Hengelo | Postbus 960 | 7550 AZ Hengelo

Tel. (074) 255 56 88 | Fax. (074) 255 56 87

info@crmcompany.nl | www.crmcompany.nl



bouwen aan rendement