

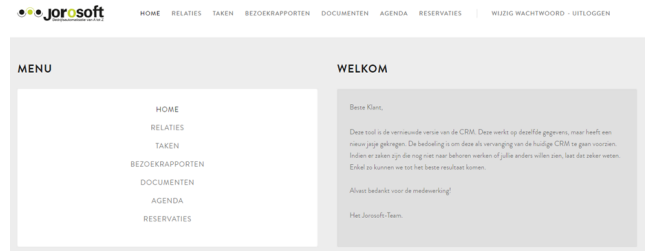
De CRM op maat van uw omgeving.

Opzoek naar een CRM oplossing die zich aanpast aan uw omgeving? Een oplossing waar u verder op kan bouwen in een veranderende business? Dan zit u bij Jorosoft aan het juiste adres.

Jorosoft heeft door de jaren heen een CRM opgebouwd die zich aanpast aan de noden van de KMO. Geen mastodont waarbij u betaalt voor allerhande toeters en bellen die u nooit zal gebruiken en die ervoor zorgt dat uw medewerkers het bos door de bomen niet meer zien. Wel een degelijke basis die u, volgens uw eigen businessnoden, verder kan aanvullen en kan koppelen met de bestaande systemen binnen uw bedrijf.

DE BASIS

Jorosoft CRM omvat alle data die binnen uw bedrijf nodig is om uw klanten en prospecten te beheren en op te volgen. In hoofdzaak zijn volgende onderdelen in de basis voorzien: klantgegevens, agenda en reservaties.



KLANTGEGEVENS: Alle relevante klant/prospect informatie op 1 scherm. Niet enkel de standaard contactgegevens maar eveneens: wie is voor de klant verantwoordelijk, wanneer was het laatste contact, wie is de concurrentie, ... onmisbare info in 1 oogopslag beschikbaar. Vanuit de klantgegevens heb je toegang tot verdere detailinformatie zoals:

- CONTACT:** Wie zijn de contactpersonen en wat is hun rol binnen de firma
- ORDERS:** Welke orders zijn er geplaatst, afgewerkt of staan nog open.
- SALES:** Algemene sales informatie voorzien in een rapport met de voor u belangrijkste informatie zoals bv.: omzet en marge, eventuele klachten, top 10 verkochte producten, ...

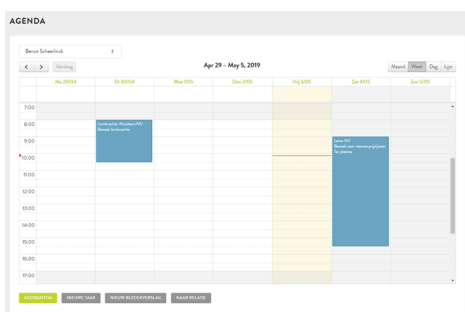
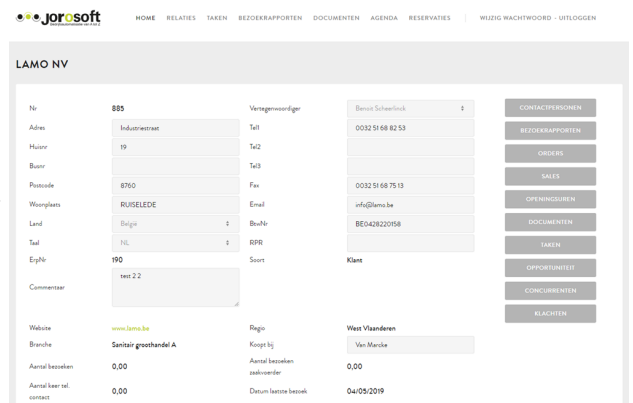
TAKEN: Wie doet wat en tegen wanneer. Maak taken aan voor uzelf of wijs ze toe aan een collega. U behoudt steeds een overzicht van wat moet gebeuren zodat niets vergeten raakt.

OPPORTUNITEITEN: Wat leeft bij deze klant/prospect en waarop moet verder gefocust worden om de deal binnen te halen of om extra verkopen te realiseren?

KLACHTEN: Zijn er bepaalde klachten. Uiterst belangrijke informatie, niet enkel voor de verkoop maar ook info waar uw interne diensten mee rekening moeten houden.

BEZOEKRAPPORTEN: genereer op een snelle en eenvoudige manier een bezoekrapport. Alle informatie centraal verzameld zodat deze steeds kan worden geraadpleegd.

DOCUMENTEN: koppel de belangrijkste document zoals offertes, bestelbonnen, specifieke klantinformatie, ... mee aan uw klant zodat deze steeds beschikbaar is voor iedereen binnen de organisatie.



AGENDA: Afspraken en taken komen meteen in uw agenda terecht zodat u steeds kan waken over uw time management. Omgekeerd kan u ook rechtstreeks vanuit uw agenda de nodige input geven naar uw CRM van bv. bezoekrapporten, taken, ... zodat u niet steeds tussen applicaties of schermen moet wisselen. De CRM agenda kan eveneens gekoppeld worden aan outlook.

RESERVATIES: Demo materiaal, folders, ... nodig bij een klant, zorg dat u het niet kan vergeten door vooraf te reserveren. Op die manier komt u niet voor verrassingen en onnodig tijdverlies te staan en komt u steeds professioneel over bij uw klanten.

UITBREIDINGEN

De uitbreidingen gebeuren steeds op maat van uw omgeving en de mogelijkheden zijn legio. De meest voor de hand liggende uitbreiding is de volledige koppeling met uw bestaande ERP. Hierdoor krijgt uw CRM meteen tal van extra mogelijkheden zoals o.a.:

- Uw vertegenwoordigers krijgen direct zicht op de aanwezig stock en productie en kan klanten o.a. meteen correcte levertermijnen bezorgen.
- Directe input van verkooporders zonder tussenstappen. Order kunnen meteen na input verwerkt worden.
- Detail rapportering met correlaties uit verschillende systemen...

We bekijken steeds samen met u wat nodig is voor uw omgeving en gaan vervolgens aan de slag om tot de meest efficiënte oplossing te komen.

VEREISTEN

SQL Database (Express of standaard), IIS server lokaal, PHP hosting voor mobile access

Meer info of een demo? Neem contact met ons op: info@Jorosoft.be - +32 50 62 56 66