

Onze oplossingen

Hoe kunnen wij **uw keten** optimaliseren?

SalesManager Online maakt het eenvoudig om uw klanten en relaties structureel en overzichtelijk te beheren en te bedienen. Door onze oplossingen in te zetten haalt u het maximale uit de organisatie. In deze white paper staat een uitgebreid overzicht van de verschillende mogelijkheden.

Introductie

Merkt u dat bepaalde processen binnen uw organisatie niet zo lekker lopen? Dan kunnen de oplossingen van SalesManager Online een uitkomst bieden.

Ketenoptimalisatie of procesoptimalisatie is kort gezegd; het zoveel mogelijk vereenvoudigen van processen. Wij kijken naar uw processen en stemmen dit af met van onze verschillende online applicaties. Denk hierbij aan CRM, ERP projectmanagement en servicemanagement. Dit is volledig geïntegreerd met Twinfield of Exact Online. Zo maken wij de keten niet alleen zichtbaar maar ook beheersbaar.

De oplossing van SalesManager Online is modulair en bestaat onder andere uit: CRM, ERP, Procurement, Project- en Servicemanagement. Het kan dus zijn dat u binnen een pakket niet alle functies nodig heeft. Deze worden dan niet voor u ingezet en daar betaald u dan ook niet voor. Verder bieden wij oplossingen voor contractmanagement met abonnementen, webshop integratie met Magento en een fulfilment systeem voor onderwijs instellingen. In deze white paper worden alle functies toegelicht. Tot slot worden ook de verschillende koppelingen met andere systemen besproken.



CRM

CRM

CRM is de basis van SalesManager Online. Met CRM kunt u:

- Relaties beheren
- Agenda en activiteiten plannen
- E-mail en agenda synchroniseren met Outlook, Google Apps en Office 365
- Sjablonen samenvoegen met MS Word en Word voor Mac
- Opportuniteiten en de pijplijn bijhouden
- Debiteuren en crediteuren aanmaken in Exact Online of Twinfield

De e-mail integratie houdt in dat al het e-mailverkeer gestructureerd wordt opgeslagen. Inclusief de bijlagen (Dossiervorming). Uiteraard wordt dit allemaal bijgehouden in het geïntegreerde documentbeheersysteem van SalesManager Online. Door middel van de financiële koppeling, kun je direct debiteuren en crediteuren aanmaken. Hierdoor hoeft uw organisatie maar één keer gegevens in te voeren.



Relaties beheren

SalesManager Online heeft uitgebreide mogelijkheden voor het zo efficiënt en effectief mogelijk invoeren van alle klantgegevens. Zo kunt u bijhouden welke adressen een klant heeft. Maar ook contactpersonen kunnen eenvoudig beheerd worden. Daarnaast kunt u volgen welke activiteiten er bij een relatie zijn geweest en welke andere organisaties zijn betrokken bij de relatie. Natuurlijk kunt u ook zien welke medewerkers contact hebben gehad met de relatie. Ook de bron waaruit de relatie afkomstig is kan worden opgeslagen. Maar ook of er voor een relatie een prijslijst of korting van toepassing is. Dit is maar een fractie van de mogelijkheden.

The screenshot displays the SalesManager Online web application. The top navigation bar includes tabs for 'Home Page', 'Bedrijf', 'Persoon', 'Relatie', and 'I-'. Below this is a toolbar with icons for 'Nieuw', 'Opslaan', 'Wissen', 'Afdrukken', 'Mail', and 'Terug'. The main content area is divided into two tabs: 'Bedrijfsgegevens' (selected) and 'Detail'. The 'Bedrijfsgegevens' tab shows the following information for 'Boer Telecom BV':

- Bedrijfsnaam: Boer Telecom BV
- Relatienummer: 1020-A
- Rayon: Zuid
- Adres: Kanaalstraat 25
- PC/plaats: 4417 DX MAASBRACHT, Nederland

The 'Detail' tab is also visible, showing various fields for account and relationship management:

- Groep Accnr.: [empty field]
- BTW-nr.: [empty field]
- Waardering: Key account
- Bron: ICT & Logistiek 20
- Classificatie: Landbouw
- Type: Retail
- Branche: Medische gaspen
- Relatie: Partner
- Productfamilie: Randapparatuur
- Mailing: E-Briefing
- Website: www.boer telecom.nl
- Voorkeursmedia: [empty field]
- Strategisch: ☒
- Nationaal account: ☐
- Activiteits int.: 0
- Reiskosten: 0,80
- Opmerkingen: [empty field]
- Notities: Boer Telecom is een jong bedrijf met ervaren mensen die zich heeft... Zij leveren communicatieoplossingen met de betrouwbaarheid en k... telecommunicatie. Ook verlenen ze een goede service en nazorg bij... Boer Telecom werkt zelfstandig voor haar eigen klanten, maar ook i... slechts met één opdrachtgever te maken heeft. Door deze vorm van aannemen, waarin ze deelspecialiteiten uitbesteden aan derden. Boer Telecom is financieel gezond en schuldenvrij. De omzet stijgt e... afschrijven). Dat kan doordat ze een slagvaardig bedrijf zijn, d...

Marketing

Met de marketing tool kunt u eenvoudig selecties maken. Bijvoorbeeld voor het draaien van lijsten ten behoeve van e-mail marketing. Gecombineerd met Tripolis krijgt u volledig inzicht in de e-mail resultaten. Leads zijn direct zichtbaar en kunnen direct worden opgevolgd.

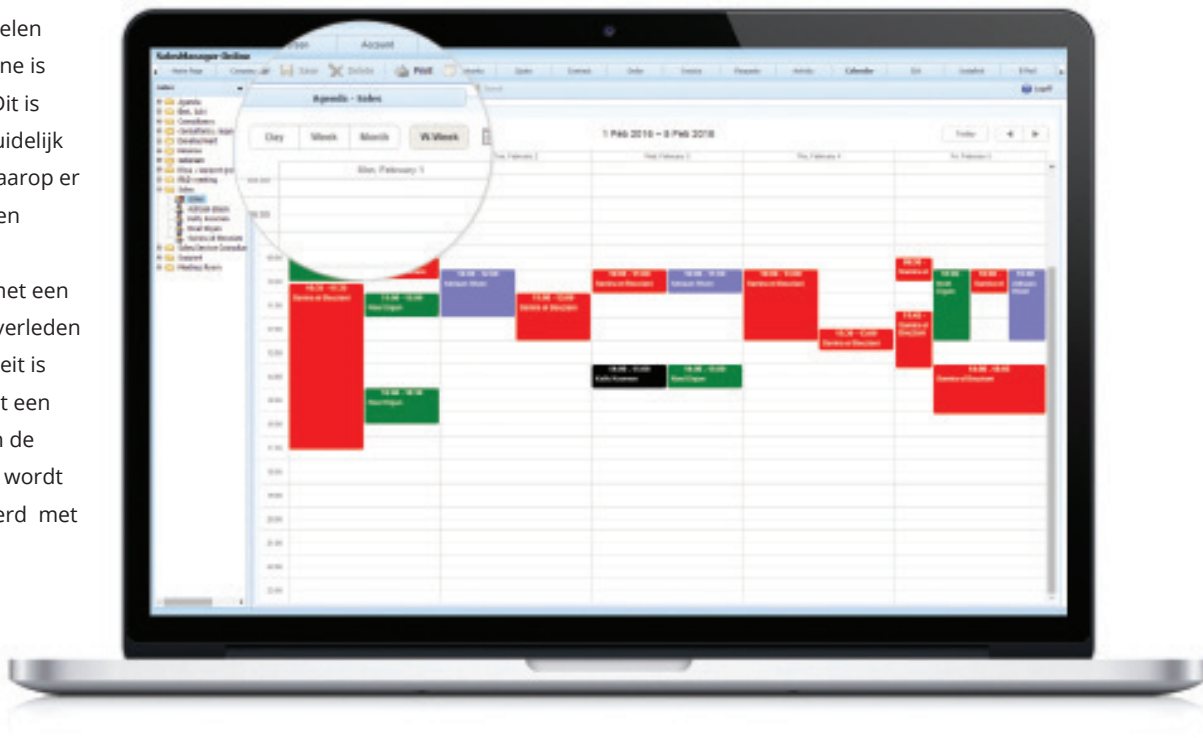
Het inplannen en afhandelen van een evenement behoort ook tot de mogelijkheden. Relaties kunnen worden uitgenodigd en hun deelname bevestigd worden.

Gekwalificeerde leads komen terecht bij het Salesteam.



Agenda en activiteitenplanning

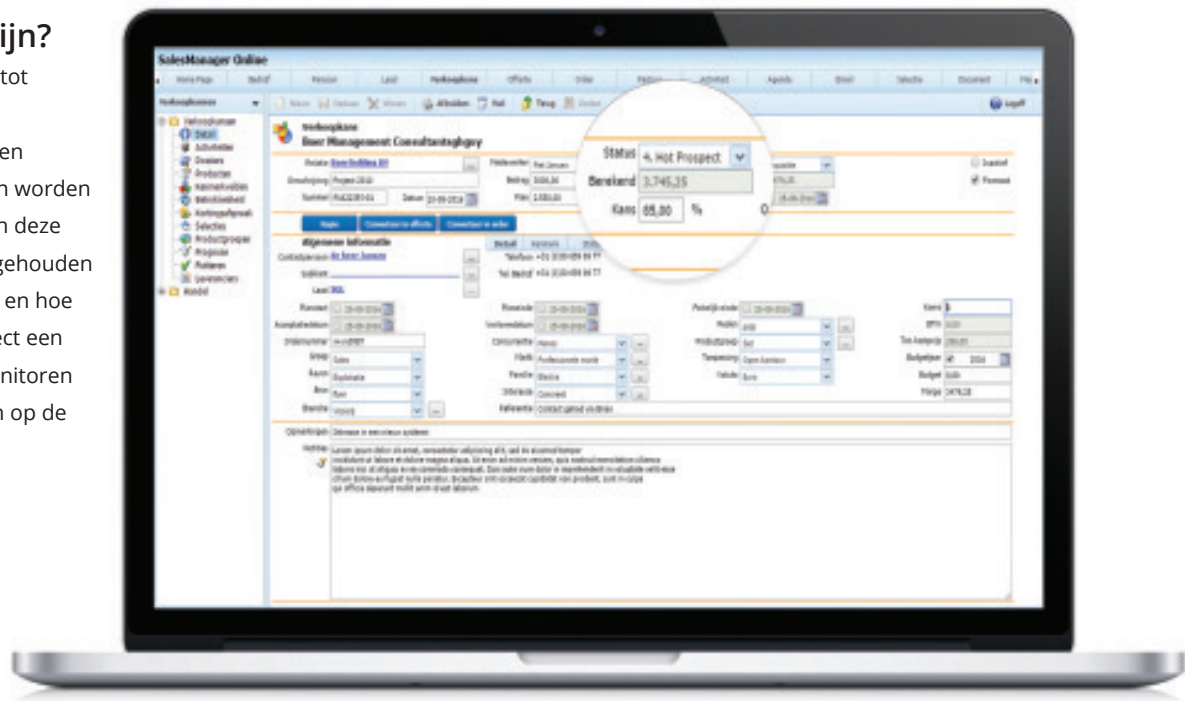
Eén van de belangrijkste onderdelen van CRM van Salesmanager Online is het vastleggen van activiteiten. Dit is van essentieel belang om een duidelijk inzicht te krijgen in de manier waarop er met relaties wordt omgegaan. Een verzameling activiteiten is een vastlegging van alle interacties met een relatie. Dit geldt zowel voor het verleden als voor de toekomst. Eén activiteit is dus een stukje communicatie dat een onderdeel vormt in de keten van de activiteitenlijst. Zelfsprekend wordt uw agenda gelijk gesynchroniseerd met uw Outlook of Google Calendar.



Bijhouden van Opportunities

Wat zit er in de pijplijn?

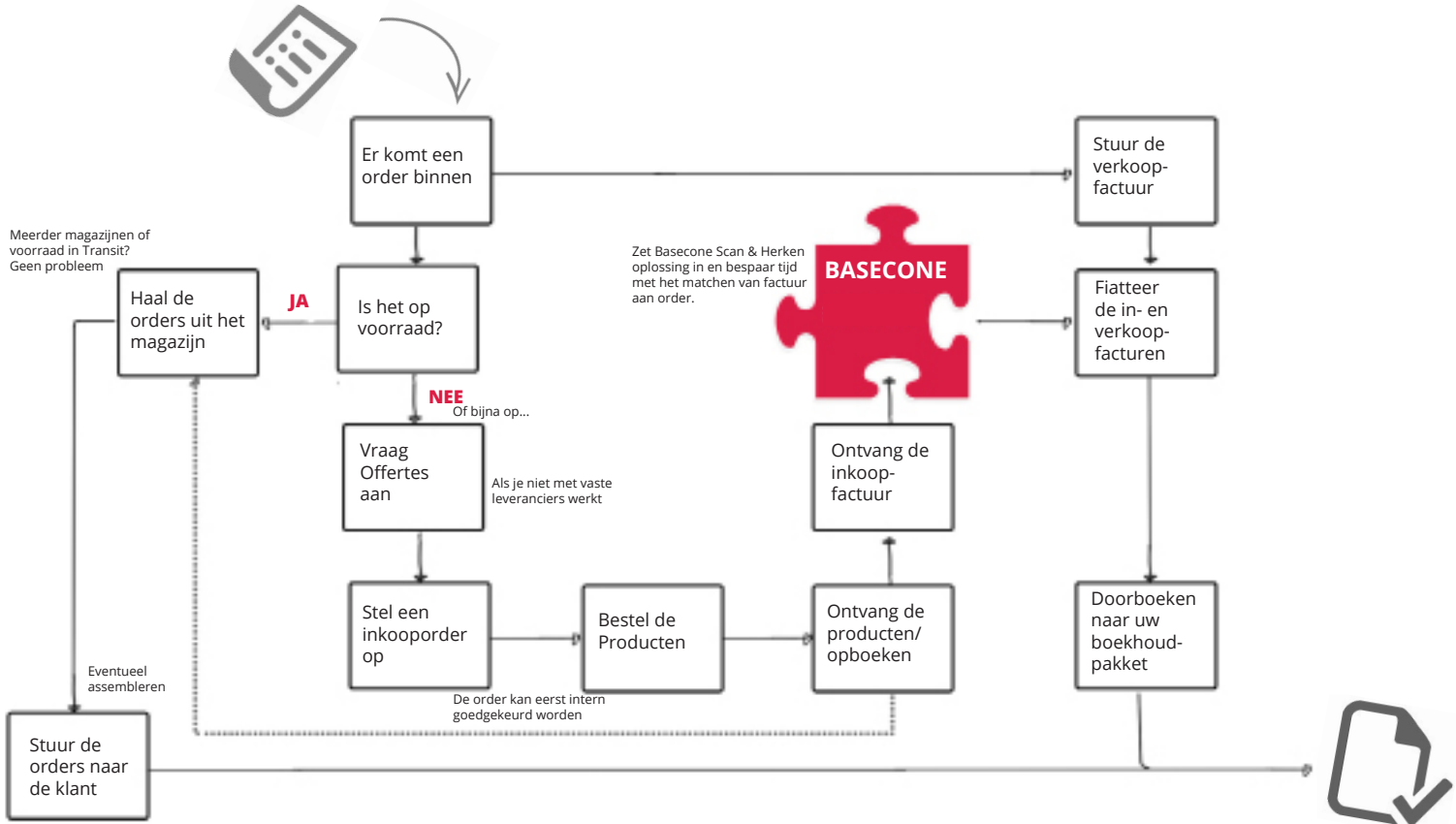
Alle informatie met betrekking tot verkoopkansen, offertes en overeenkomsten kunnen worden opgeslagen. De verkoopkansen worden weergegeven in een “pijplijn”. In deze virtuele pijplijn kan worden bijgehouden welke orders verwacht worden en hoe hoog de kans is dat een prospect een klant wordt. Zo kunt u alles monitoren en kunt u tegelijkertijd inspelen op de orders die zullen komen.



SalesManager | Online

ERP

Order Proces



Inkoopproces

SalesManager Online biedt complete ondersteuning voor het inkoopproces:

- Besteladvieslijsten
- Inkoopaanvragen
- Inkoopoffertes
- Inkooporders
- Deelleveringen

Door Basecone in te zetten tijdens het inkoopproces kunt u verder optimaliseren. SalesManager Online haalt real-time de gescande inkoopfacturen uit Basecone en zet die naast de inkooporder (plus eventuele pakbonnen) in SalesManager Online. Zo kan men in een oogwenk zien of alles klopt. Meer over de integratie met Basecone op blz.34.

Uiteraard stelt het de organisatie ook in staat om vanuit de verkooporder direct automatisch nieuwe inkoop orders (bij verschillende leveranciers) te plaatsen. Per product kan men een onbeperkt aantal leveranciers opnemen, waarbij u zelf de voorkeursleverancier aangeeft. Op basis van de minimale voorraad, productietijd en levertijd wordt een besteladvieslijst gegenereerd. taat om vanuit de verkooporder direct automatisch nieuwe inkoop orders (bij verschillende leveranciers) te plaatsen. Per product kan men een onbeperkt aantal leveranciers opnemen, waarbij u zelf de voorkeursleverancier aangeeft. Op basis van de minimale voorraad, productietijd en levertijd wordt een besteladvieslijst gegenereerd.

Inkoopaanvragen

De inkoopmedewerker is verantwoordelijk voor inkoopaanvragen, de administratieve afhandeling van het inkoopproces en een optimale informatiestroom naar de afdelingen inkoop en logistiek. Voor een snelle en makkelijke afhandeling biedt SalesManager ERP een uitkomst. Het begint bij het uitzetten van inkoopaanvragen bij de diverse leveranciers. Vanuit de diverse reacties op de inkoopaanvragen, kunt u met een druk op de knop de inkoopofferte aanmaken. Mocht u direct een overeenstemming hebben bereikt, kunt u ook meteen beslissen om een inkoop order aan te maken.

Inkoopofferte

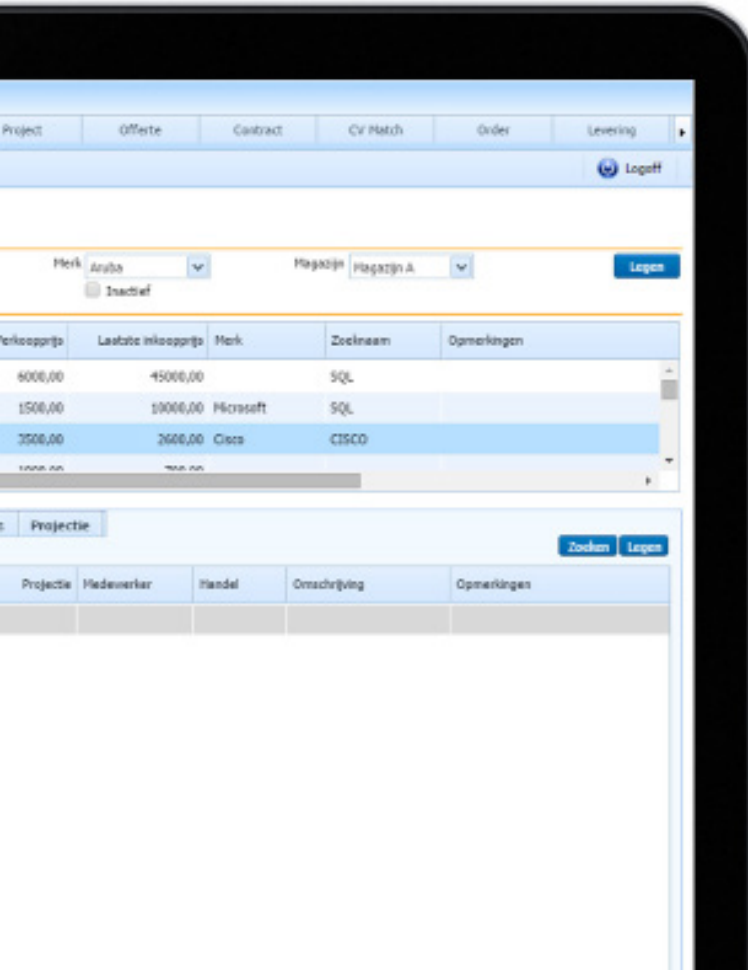
De kwaliteit van de producten en diensten die u aan uw klant levert is afhankelijk van de kwaliteit van de geleverde producten. Om de beste prijs voor de beste kwaliteit te krijgen stuurt u eerst een aantal offertes uit om de kwaliteit/prijs verhouding te kunnen beoordelen. De offertes maakt u aan op basis van de leveranciersgegevens en de ingevoerde producten. Wanneer u een leverancier heeft gekozen, maakt u met een druk op de knop een inkooporder aan, waarmee u de leverancier de opdracht geeft voor de levering.

Besteladvieslijsten

Aan de hand van de op voorraad staande producten en de geplaatste inkoop orders krijgt u meteen te zien wat de benodigde voorraad moet zijn als orders of projecten daadwerkelijk uitgeleverd moeten worden. Hierbij wordt rekening gehouden met:

- De huidige voorraad in het magazijn
- Geplaatste verkooporders en opportuniteiten in de forecast
- De reeds geplaatste inkooporders
- De minimum voorraad per product

Aan de hand van deze gegevens kan men een besteladvieslijst genereren.



Inkooporder

Van Inkoop tot facturatie

Voor goed logistiek management is een inkooporder een primaire voorwaarde.

Een inkooporder kan rechtstreeks of via een kopie van de al eerder ingevoerde inkoopofferte worden aangemaakt. Koopt u in op basis van de verkooporders, dan kunt u rechtsreeks vanuit de verkooporder een inkooporder aanmaken. Op basis van de inkooporder krijgt u inzicht in hoeveel u nog moet ontvangen (back-order bij de leverancier) en wat uw 'economische' voorraad is.



Inkomende goederen

De door de leverancier geleverde producten, kunnen eenvoudig geregistreerd worden. De daadwerkelijke voorraad wordt meteen aangevuld met het door u aangegeven aantal producten. Mocht de leverancier onverhoopt niet over kunnen gaan tot volledige levering, kunt u snel inzicht krijgen in wat er nog aan na leveringen moet plaatsvinden.

Inkoop facturen

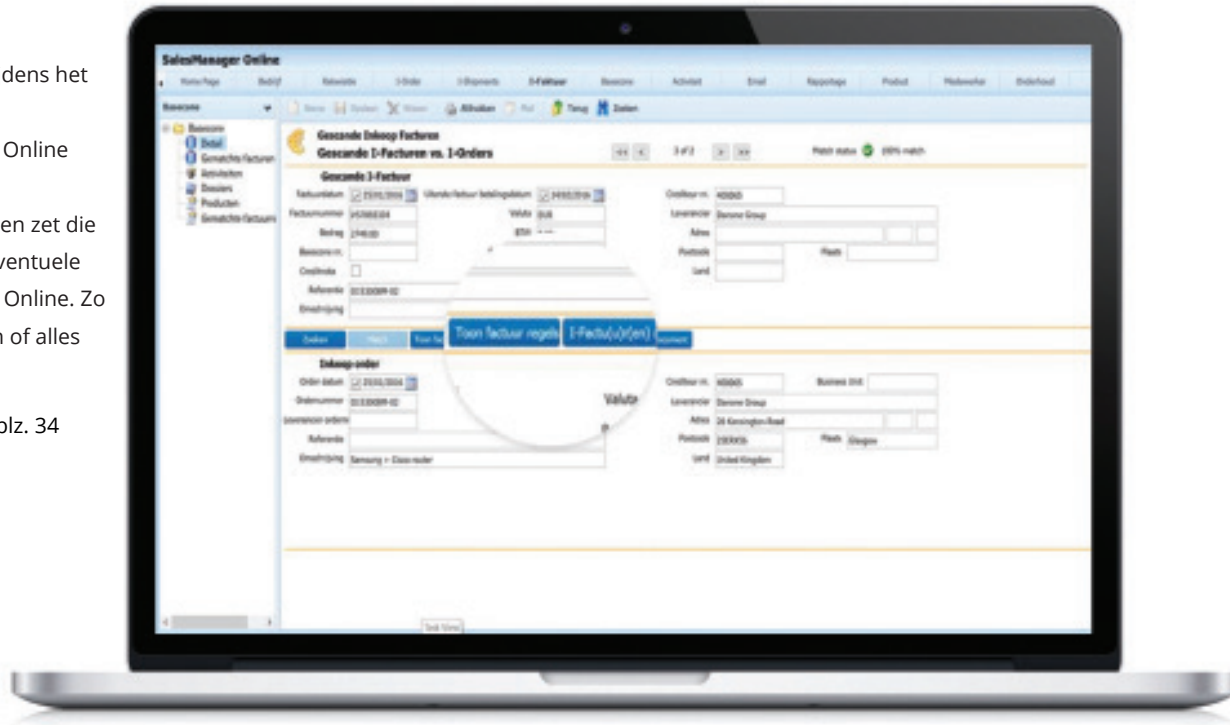
Wanneer het gehele inkoopproces is afgerond, kunt u direct een inkoopfactuur creëren. Wanneer de inkoopfactuur binnenkomt, hoeft u alleen te controleren of de bedragen kloppen. Maakt u gebruik van Basecone? Dan kunt u de inkoopfacturen nog beter beheren. Door de integratie met Basecone worden de inkoopfactuur en inkooporder plus eventuele pakbon(en) direct naast elkaar getoond in SalesManager Online. U kunt in een oogopslag zien of de factuur klopt. Is alles correct? Dan kunt u de factuur meteen doorboeken naar Twinfield of Exact Online.

Naadloos geïntegreerd met Basecone

Scan en Herken

Door Basecone in te zetten tijdens het inkoopproces kunt u verder optimaliseren. SalesManager Online haalt real-time de gescande inkoopfacturen uit Basecone en zet die naast de inkooporder (plus eventuele pakbonnen) in SalesManager Online. Zo kan men in een oogwenk zien of alles klopt.

lees meer over Basecone op blz. 34



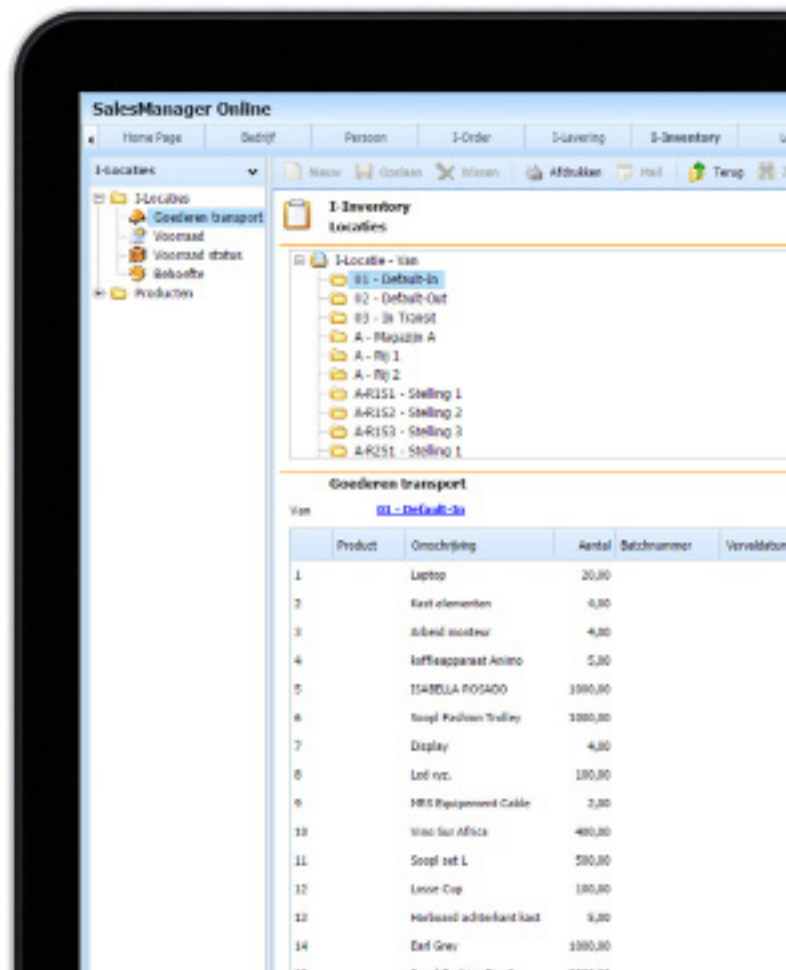
Voorraadbeheer

In SalesManager kan de gehele voorraad inzichtelijk gemaakt worden. Ons voorraadbeheer systeem stelt de organisatie in staat om:

- Magazijnen in te richten
- Te leveren via eigen magazijn of rechtstreeks uw voorraad in Transit te zetten
- Inzicht te hebben in uw voorraad
- Minimum voorraad aan te geven

Uiteraard kunt u uw artikelen inbrengen en verschillende kenmerken definiëren zoals:

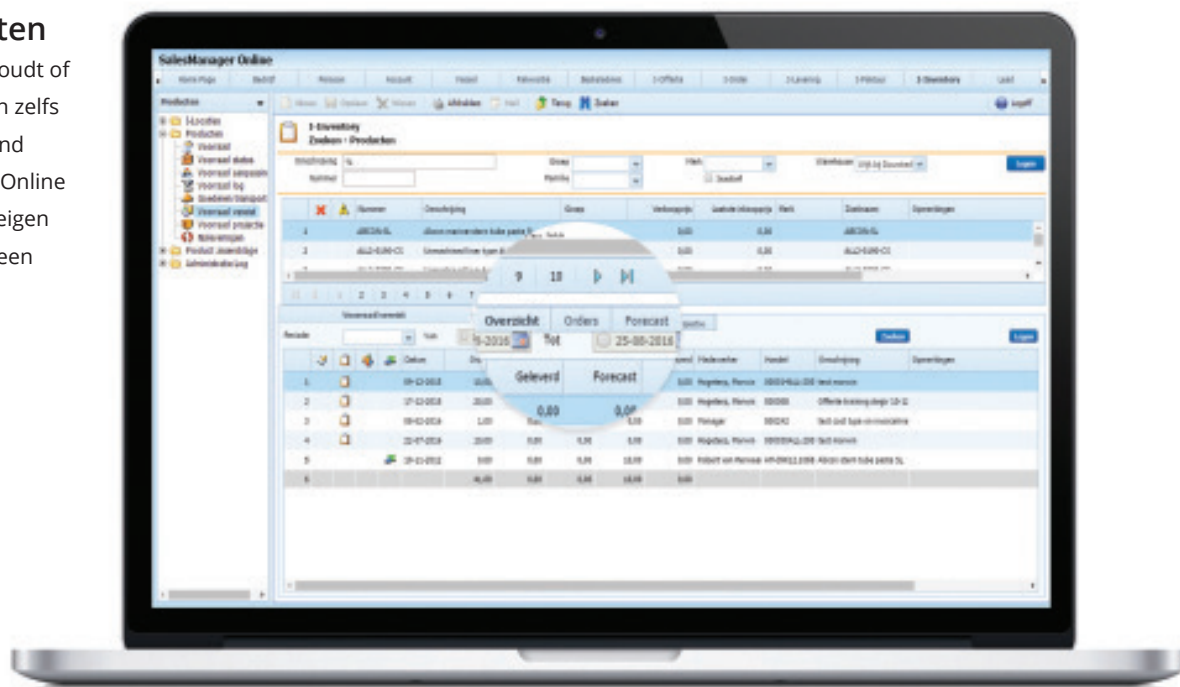
- Uit welke componenten een artikel bestaat
- Kortingsafspraken
- Documentatie omtrent het artikel



Voorraadbeheer

Uw magazijn inrichten

Of u nu een intern magazijn houdt of een magazijn op locatie, er kan zelfs gedacht worden aan een rijdend magazijn. Voor SalesManager Online maakt dat niet uit. U richt uw eigen magazijn in, waarbij afstand geen issue is.



Voorraadpositie

Door het product op te zoeken in de database, kunt u snel zien hoeveel producten nog beschikbaar zijn voor verkoop. Hierdoor wordt voorkomen dat u producten verkoopt die niet leverbaar zijn.

Voorraad projecties

Om gemaakte beloftes over wanneer de klant zijn producten kan verwachten waar te maken, is inzicht in uw voorraad belangrijk. U wilt niet alleen weten wat u kunt leveren, maar ook wanneer u kunt uitleveren als producten niet op voorraad staan. Een goede projectie van uw voorraad is belangrijk om afspraken na te komen.

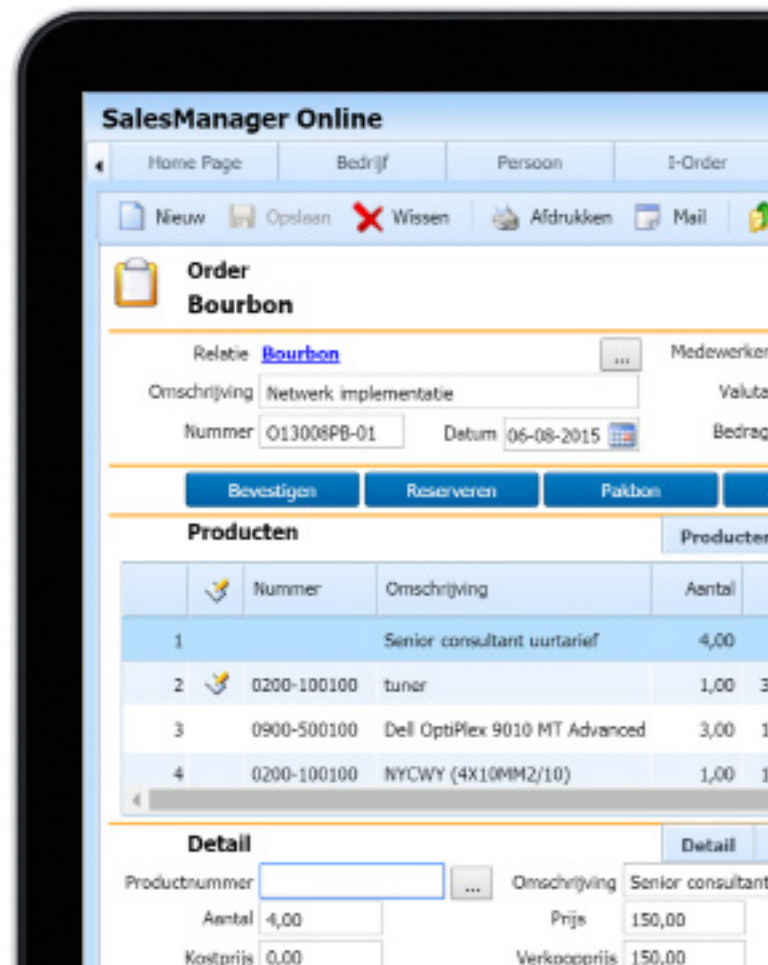


Order verwerking

De door het Salesteam aangemaakt offerte kan eenvoudig worden omgezet in een order. Inclusief alle offerteregels en bepalingen. ERP zorgt voor een snel en efficiënte verwerking van uw orders.

Orderverwerking bevat oa.

- Snel order entry
- Ondersteuning van componenten. U kunt uw nieuwe producten samenstellen uit uw catalogus.
- Automatische orderbevestiging via email
- Het reserveren van voorraad in een magazijn.
- Genereren van pakbonnen



Leveringen

De juiste producten, op de juiste tijd en plaats is de definitie van goede logistiek. Dit betekent dat u producten rechtstreeks vanuit de leverancier of vanuit uw eigen magazijn moet kunnen leveren. Voor levering vanuit uw eigen magazijn, maakt u eenvoudig een pakbon. Op de pakbon staat de palletlocatie van het artikel vermeldt, waarna het magazijn de order kan klaarzetten voor levering. De producten op die op transport zijn naar een andere locatie, zijn niet beschikbaar voor verkoop. Echter worden deze producten nog wel opgenomen in het overzicht van de totale voorraad.

Factureren

Het maken van facturen, of het nu gaat om verkoop- of inkoopfacturen, kan met SalesManager Online eenvoudig en snel. Verkoopfacturen kunnen vanuit de order rechtstreeks worden aangemaakt en geprint. Ook het genereren van deel facturen vanuit de order is mogelijk. Nadat alle facturen zijn klaargezet voor facturatie kunnen de facturen meteen door de boekhouding worden verwerkt en gefiatteerd. Of u nu een losse factuur, een deelfactuur of creditfactuur wilt maken, SalesManager Online ondersteunt al deze processen. Vervolgens kunt u de factuur handmatig in uw financiële administratie inboeken, maar dit kost tijd en is foutgevoelig. U kunt er ook voor kiezen om de verkoopfacturen via SalesManager te exporteren naar uw boekhoudpakket. De koppeling die SalesManager met Twinfield en Exact Online heeft, maakt dit al in de standaard oplossing mogelijk.

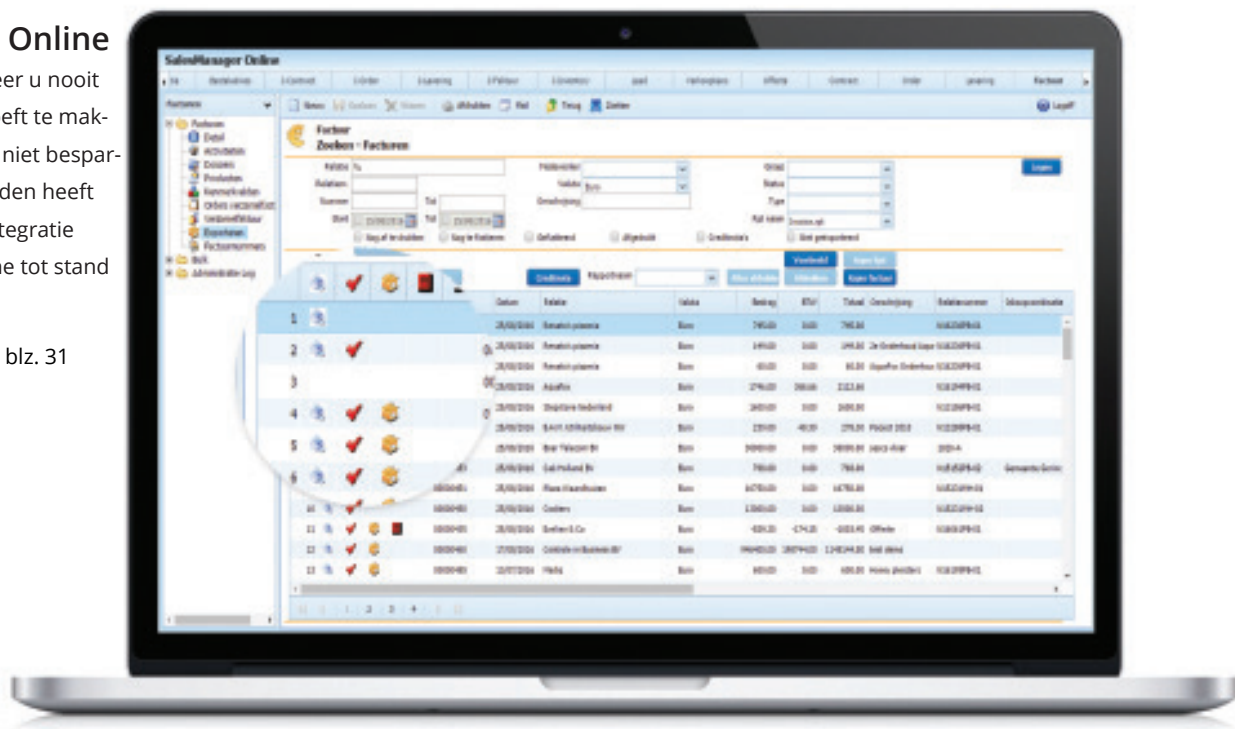
Openstaande posten worden, met de Twinfield of Exact Online koppeling, uitgewisseld met SalesManager Online. Door de toename van email gebruik is het steeds gebruikelijker geworden om facturen als PDF te versturen per email. Het versturen van facturen per email heeft vele voordelen, het is snel, bespaart papier en verzendkosten en kan naar een groot aantal ontvangers tegelijk worden verstuurd. Wilt u nog een stap verder gaan? Dan kunt u facturen ook als UBL 2.0 versturen.

Naadloos gekoppeld aan uw boekhouding

Twinfield en Exact Online

Stelt u zich eens voor wanneer u nooit meer dubbele boekingen hoeft te maken. Hoeveel tijd zal u dit wel niet besparen? Enorm veel! Om deze reden heeft SalesManager Online een integratie met Twinfield en Exact Online tot stand gebracht.

lees meer over integratie op blz. 31



PROJECT

Urenregistratie

Voor het efficiënt managen van mensen en projecten heeft SalesManager de oplossing TimeManager. Met TimeManager, een onderdeel van de geïntegreerde SalesManager Online suite, heeft u toegang tot al uw bedrijfskritische processen. TimeManager biedt:

- Projectmanagement
- Urenverantwoording (Timesheets)
- Ondersteuning van complexe tarievenstructuren en opslagen
- Rapportage

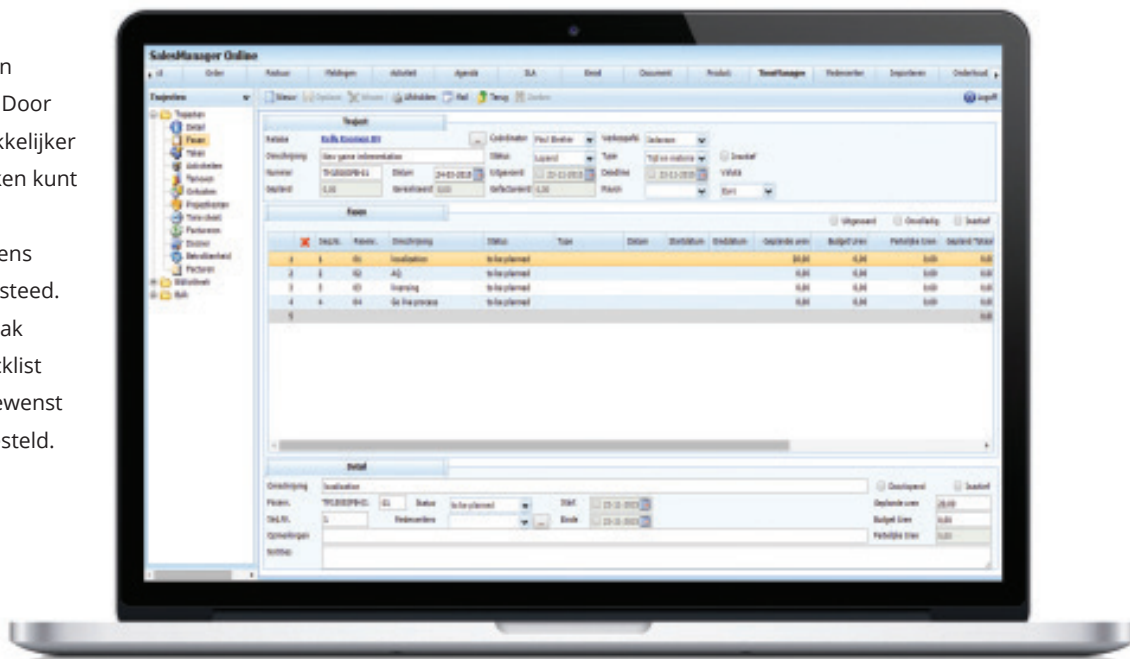
Projectmanagement

Vanuit orders of contracten die vanuit verkoopkansen zijn vastgelegd kunt u uw projectadministratie starten. Relevante orderinformatie zoals prijsafspraken en gebudgetteerde uren zijn beschikbaar bij het plannen en bewaken van projecten. Door in TimeManager projecten aan te maken heeft u controle over Wie, Wat, Hoeveel en Wanneer.

Fasering

Taken en fasen

In TimeManager worden projecten onderverdeeld in fasen en taken. Door deze onderverdeling houdt u makkelijker overzicht op de voortgang. De taken kunt u vervolgens toewijzen aan uw medewerkers. Zij kunnen vervolgens aangeven hoeveel tijd eraan is besteed. Wanneer een medewerker een taak voltooid heeft kan dit van de checklist afgevinkt worden en kan er desgewenst meteen een factuur worden opgesteld.



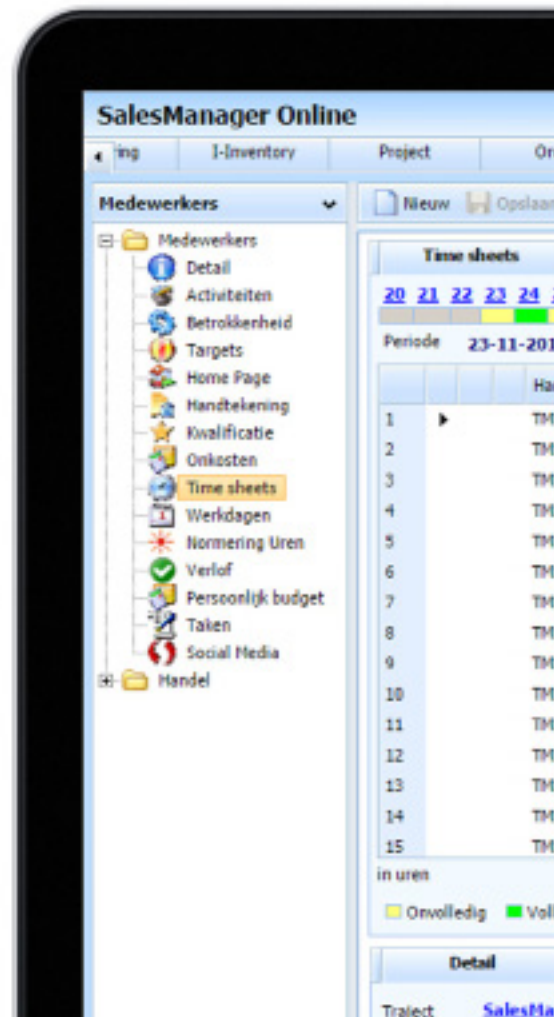
Urenverantwoording

Alle medewerkers kunnen in TimeManager bijhouden hoeveel uren zij gemaakt hebben op een traject. De vastlegging van de weekstaat wordt door het gebruik van profielen snel en efficiënt vormgegeven. Geplande activiteiten en afspraken kunnen bij het afsluiten van de activiteit automatisch worden opgenomen in de weekstaat. Veel gebruikte, terugkerende activiteiten kunnen uit oudere registraties worden gebruikt in de actuele weekstaat. Dit maakt het vullen van een weekstaat een simpele handeling dat als controle kan fungeren van de dagelijkse werkzaamheden.

De projectmanager kan de activiteiten klaarzetten in de timesheet voor de medewerker, die de taken moet uitvoeren. Zo kan de tijdschrijver alle uit te voeren taken in een oogopslag zien.

Uren kunnen dan op elk gewenst moment door de medewerker bijgewerkt worden. Urenverantwoording biedt:

- Inzicht in productiviteit en opbrengsten van de medewerkers
- Verlof overzichten met de mogelijkheid voor aanvragen van verlofuren
- Inzicht in gewerkte overuren
- Inzicht in het ziekteverzuim
- Controle op normuren met dagtelling
- Inzicht in persoonlijke budgetten van medewerkers



SalesManager | Online

SERVICE

Service management

Voor servicegerichte organisaties is de oplossing ServiceManager een ondersteuning aan het bedrijfsproces. Deze module is onderdeel van de geïntegreerde SalesManager Online suite. Het stelt u in staat om op een adequate wijze om te gaan met de meldingen die binnen zijn gekomen op een aangeschaft product. Er kan een services klus ingepland worden, met eventueel een link naar een Services Level Agreement (SLA). Hierin staat geregistreerd welke afspraken er gemaakt zijn mbt. het aangeschafte product, zoals bijvoorbeeld responstijden en preventief onderhoud.

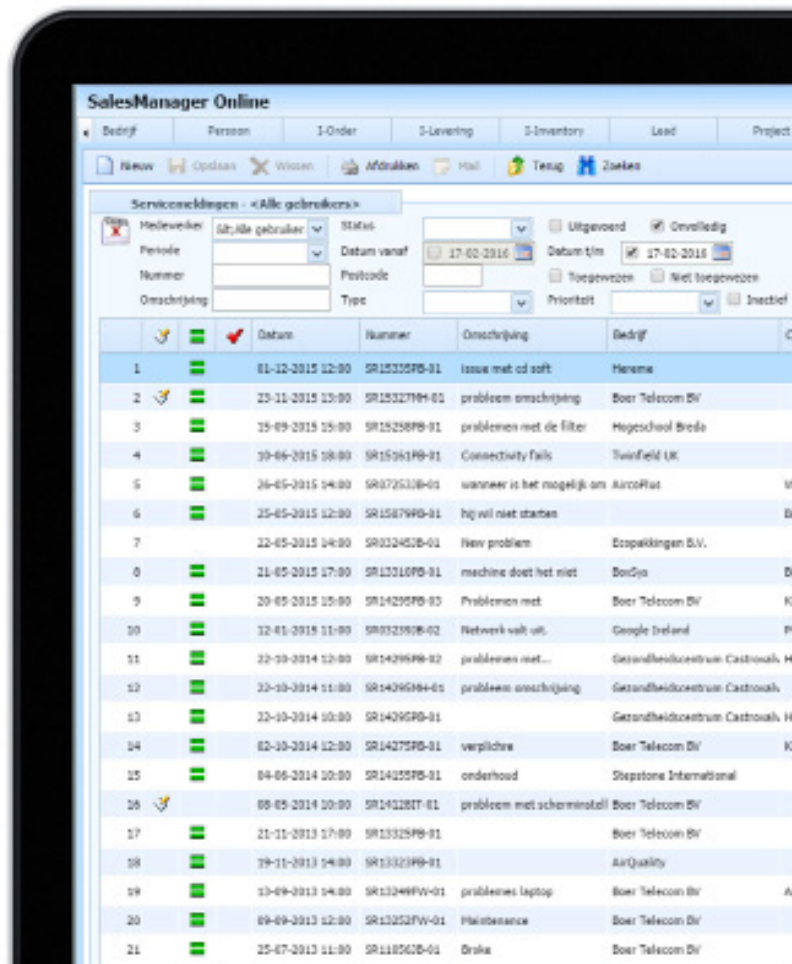
Net als bij TimeManager kan er besloten worden of de gemaakte uren wel of niet gefactureerd dienen te worden. ServiceManager bestaat uit de volgende onderdelen:

- Meldingen
- Calls
- SLA
- Facturatie
- Bekende problemen

Meldingen

Een melding kan via verschillende manieren uw organisatie bereiken. Men kan denken aan een email, bijvoorbeeld support@salesmanager.nl, via de telefoon of via een portaal (optioneel) die de organisatie aan haar klanten beschikbaar kan stellen, waarbij de klant zelf de melding direct in SalesManager Online kan invoeren.

Tijdens deze registratie kan de servicemedewerker de klantenkaart openen en zo de aangeschafte producten van deze klant opvragen, de onderhoudscontracten controleren en eerdere meldingen bekijken. Door de medewerker is nu in SalesManager Online een melding vastgelegd waarop een Call (serviceactiviteit) wordt gepland.



Calls

Calls zijn service activiteiten die naar aanleiding van een melding worden gepland en uitgevoerd. De geplande Call wordt opgepakt en uitgevoerd door een servicemonteur. Afhankelijk van de storing registreert hij/zij de gewerkte uren en gebruikte materialen op deze Call en laat direct de servicebon (geprint uit ServiceManager) aftekenen door de klant. Afhankelijk van het resultaat van deze Call wordt de melding afgesloten of wordt er een nieuwe Call gepland. Bij de organisatie wordt het mogelijk gemaakt om de call af te handelen offline op een Android App waar hij ook foto's van de uitgevoerde klus en handtekening van zichzelf en de vertegenwoordiger van de klant kan opnemen.

SLA

In ServiceManager worden SLA's vastgelegd om zo de onderhoudscontracten van uw klanten te beheren. Binnen SalesManager is het mogelijk om een SLA af te sluiten op zowel klant als op product niveau.

INTEGRATIE

MS Office integratie

SalesManager Online biedt uitgebreide integratie met Microsoft Office. MS Word documenten kunnen samengevoegd worden met alle objecten binnen SalesManager Online. Vanaf een simpele brief tot het samenvoegen van een offerte inclusief foto's van uw producten. SalesManager maakt alle relevante data beschikbaar voor gebruik in Word. PDF's kunnen ook gecreëerd worden en rechtstreeks via de mail aan klanten worden gestuurd.

Google Apps integratie

Ook Google Apps kan worden geïntegreerd. Activiteiten kunnen bijvoorbeeld worden weergegeven in uw Google Calendar. Maar ook e-mails vanuit Gmail worden gesynchroniseerd met SalesManager Online.

Business Intelligence



Integratie met Qlik Sense

Zoekt u altijd naar nieuwe inzichten en kansen? Dan is er vanaf nu SalesManager Business Intelligence. Door middel van de Business Intelligence tool van SalesManager Online kunt u in enkele klikken een multidimensionaal rapport maken.

Door data vanuit verschillende invalshoeken te benaderen komen er kansen en inzichten aan het licht die anders verborgen bleven. Dit stelt u niet alleen in staat om snel te schakelen op nieuwe ontwikkelingen maar geeft u ook een voorsprong op de concurrentie. Het is bovendien heel eenvoudig in gebruik. Zo kunt u zelf analyses maken zonder een analist te hoeven raadplegen.

Twinfield

SalesManager Online heeft een naadloze integratie met Twinfield! Het moment dat u een in- en of verkoopfactuur aanmaakt binnen SalesManager Online, wordt deze in Twinfield doorgeboekt als journaalpost. De crediteuren- en debiteurengegevens worden ook bijgehouden.



Exact Online

Net zoals Twinfield is ook Exact Online naadloos geïntegreerd. In- en verkoopfacturen worden beheerd in SalesManager Online en doorgezet als journaalpost in Exact Online. Dubbele boekingen zijn niet meer aan de orde.



Basecone

SalesManager Online haalt real-time de gescande facturen uit Basecone. Met Basecone worden facturen eenvoudig gescand en herkend. Inkoopfactuur en inkooporder plus eventuele pakbon(en) worden naast elkaar getoond in SalesManager Online. U kan dan eenvoudig controleren of alles klopt.



NMBRS

Tussen NMBRS en SalesManager Online worden de stamgegevens van de medewerkers uitgewisseld. Gewerkte uren worden binnen SalesManager Online bijgehouden en dan doorgezet naar de salarisverwerking van NMBRS.



Magento

Heeft u een webshop? Dan kan deze eenvoudig worden geïntegreerd in SalesManager Online. Zodra een order is geplaatst wordt dit meteen zichtbaar. Zijn er naast de webwinkel ook andere verkoopkanalen? Dan worden alle verkopen centraal in één omgeving beheerd.



Tripolis

Met de integratie van Tripolis kan u snel en gemakkelijk e-mail campagnes opzetten. Door middel van selecties kunnen verschillende doelgroepen worden benaderd. Natuurlijk is er volledig inzicht in de resultaten van de campagne.



Webservices.nl

SalesManager Online biedt de mogelijkheid om te koppelen met de bedrijfscheck van Webservices.nl. Met deze nieuwe toepassing is het mogelijk om realtime het klantenbestand te verrijken met relevante bedrijfsinformatie uit het Handelsregister.



Loket.nl

Alle loonstroken en andere HRM diensten worden geregistreerd in Loket. SalesManager Online haalt de gegevens op. Het is ook mogelijk om abonnementen in SalesManager Online te laten aansturen door additionele informatie vanuit Loket.



SalesManager | Online

EXTRA

Workflow

CRM van SalesManager Online heeft uitgebreide mogelijkheden. Activiteiten kunnen handmatig worden aangemaakt of worden doorgezet naar een medewerker. Door het activeren van een workflow kunnen activiteiten ook automatisch worden gegenereerd. SalesManager Online ondersteunt een teamaanpak voor agendamanagement. Gebruikers van SalesManager kunnen activiteiten inplannen voor zichzelf of voor collega's. wordt gesynchroniseerd met uw agenda in Outlook of Google Calendar. Alle informatie met betrekking tot verkoopkansen, offertes, overeenkomsten kunnen worden opgeslagen, zodat u altijd een zo volledig mogelijk beeld van uw relaties heeft.

Door middel van Stappenplannen stelt SalesManager Online de klant in staat om workflows te koppelen aan vaak voorkomende samenstellingen van verkoop activiteiten. Dit zou gebruikt kunnen worden voor de follow-up van beurzen, marketing campagnes en de afhandeling van informatieverzoeken per product of productgroep.

Ook kunnen hierdoor verschillende processen aan elkaar gekoppeld worden. Zo worden de activiteiten na een verkoop meteen doorgezet naar de orderverwerking. Door workflows organisatie breed in te zetten worden verschillende afdelingen met elkaar verbonden.

Weet wat bij u past

Flexibiliteit?

Heeft u niet voldoende aan de standaard functies van SalesManager Online? Dan zijn er genoeg mogelijkheden om het aan te passen. Bovendien kunt u zelf bepalen welke zaken u in het scherm wilt zien. Zo is SalesManager Online helemaal op uw wensen af te stemmen.





SalesManager Software

Burgemeester Haspelslaan 41
1181 NB Amstelveen
Nederland

Tel: +31(0)20 69 65 650

E-mail: info@salesmanager.nl

Site: www.salesmanager.nl