

# Real-CRM is dé CRM-oplossing voor Exact Synergy

Een gebruiksvriendelijke en betaalbare CRM oplossing voor kleine en middelgrote bedrijven. Gemaakt voor uw organisatie met de basisbeginselen van de Exact Synergy; Real-CRM!

## Een beter klantbeeld

Betrouwbare informatie over klanten is van belang voor de hele organisatie. Met Real-CRM beschikt iedereen altijd over actuele informatie. In een centraal opgeslagen en altijd toegankelijke informatiebron kan iedereen zien wat er gebeurt of gebeurde in de communicatie met klanten. Alle medewerkers kunnen informatie opslaan en delen, zodat collega's de kans krijgen om daar goed op in te spelen.

Door middel van secties zijn de voor u relevante velden direct in beeld. Uw relatiekaart en contactpersonenkaart vormen een heldere en overzichtelijke informatiebron met verzoeken en sales mogelijkheden.

## De voordelen op een rij:

1. Een beter klantbeeld met handige secties.
2. Sneller schakelen in offertetrajecten.
3. Meer inzicht in uw salestrajecten en resultaat.
4. Slimme 1-op1- marketing tools toepasbaar
5. Target account planning en selling principes geïntegreerd.

**Relaties: Prospect**

**Wijn Exclusief - 605160**

Adres: Lemmingsdijk 123  
Postcode / Plaats: 1420CX  
Land / Staat: Nederland (NL)  
Website: www.wijnex.nl  
E-mail: info@wijnex.nl  
Telefoon / Telefax: 0297 361853  
Fax:

RIJSENHOUT  
Noord-Holland

kaart Route (2)

**Contactpersonen**

VfD	Titel	Naam	Functie	Telefoon	Mobiel	E-mail
HFD	MIEVR	van der Weijden	Directeur	0297-361853	0612-682844	wijnex@gmail.com

**Externe referenties**

Type	Openstaande facturen	Openstaande supportvragen	Projecten	Recente verzoeken	ToDo	ToDo - Persoonlijk
Verkoopkans						

**Marketing**

Type / SMD	Status / SMD	Actief	Bereikingsniveau	Bron	Omschrijving	Datum
Prospect	Actief		10	Onbekend		04-03-2017
						04-03-2017

**Recente documenten**

Aangemaakt	Type	Onderwerp	Medewerker
08-03-2017	Getekende opdrachtbevestiging (sales)	Fwd: Getekende opdrachtbevestiging	Derrek Eveltens
08-03-2017	Offerte	Wijn Exclusief - Standard offerte - 1047	Derrek Eveltens
06-03-2017	Urgende e-mail	Offerte Real-CRM	Derrek Eveltens

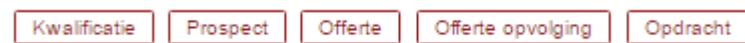
## Effectief met offertes

Niet alleen de actuele informatie op de relatiekaart maakt u slagvaardig, maar ook de mogelijkheid om direct actie te kunnen ondernemen is onmisbaar. Bij het vastleggen van een offerte in Real-CRM worden enkele belangrijke zaken gekoppeld aan de offerte. Met de grootste eenvoud maakt u de meest professionele offertes, zodat u en uw klant precies weten wat de afspraken zijn. In Real-CRM is gemakkelijk te zien in welke fase de offerte is. Bij het ontvangen van een akkoord op de offerte kan deze direct worden omgezet naar een opdracht.

## Meer inzicht in uw salestrajecten en resultaten

Wanneer er zich een verkoopkans voordoet is het van belang dat uw verkoopmedewerkers snel kunnen reageren en dat zij kunnen inspelen op de gegevens die door collega's zijn verzameld.

Verkoopkansen werkt u in Real-CRM eenvoudig bij, zodat iedereen de actuele status van een verkoopkans kan raadplegen. Een verkoopkans volgt de salescyclus van begin tot eind. In de verkoopkans worden diverse zaken vastgelegd zoals bijvoorbeeld de sales cyclus fase, het verwachte bedrag en de succeskans.



## Slimme 1-op-1 marketing tools

Doordat klantgegevens en acties op een centrale plek zijn te vinden, is het eenvoudiger inspelen op acties waar de klant echt op zit te wachten. U kiest uw contactmomenten zorgvuldig op basis van uw segmenten of 1-op-1 marketing. De secties kunt u inzetten voor het toevoegen van marketinginformatie op relatie- en contactpersoonniveau.

## Target account selling en planning

Real-CRM is gebaseerd op de uitgangspunten van Target Account Planning en Target Account Selling. Deze succesvolle CRM methodiek leidt onherroepelijk tot meer grip op het verkoopproces met als resultaat meer omzet en meer rendement binnen een bepaalde tijd. De CRM informatie wordt niet alleen geboden op de relatiekaart en contactpersoonkaart maar is ook beschikbaar voor de workspace functionaliteit van Exact Synergy.

The screenshot displays the Real-CRM workspace with several key sections:

- Doelgroep filters:** A table showing filters for different product categories (01 Fellen en accessoires, 02 Electronische voertuigen, 04 Drones, 05 Vrachtovertuigen) across various criteria (100%, 80%, 60%, 40%, 20%, 0%).
- Marketing kenmerken:** A table listing marketing characteristics (01 Invoer kaart, 02 Outdoor kaart, 03 Business to Business, 04 Personal vendor) and their distribution across different segments (01 Bepaald, 02 Nietbepaald, 03 Buisvoert, 04 Circulair, 05 High speed vertuig, 06 Planings).
- Target Account Planning:** A table showing sales targets and actuals for different product categories (01 Fellen en accessoires, 02 Electronische voertuigen, 03 Oriënterende voertuigen, 04 Drones, 05 Vrachtovertuigen) across different time periods (Direct doelstelling, Direct gerealiseerd, Aantal doelstelling, Aantal gerealiseerd).
- Contactmoment planning:** A table showing contact moments (01 Bezoek, 02 Account management besprek, 03 Klantbezoek) and their distribution across different time periods (2017-03, 2017-04, 2017-05).
- Opdracht planning:** A table showing orders (01 Bezoek, 02 Electronische voertuigen, 04 Drones, 05 Vrachtovertuigen) and their distribution across different time periods (2017-03, 2017-04, 2017-05).
- Acquisitie:** A table showing acquisition (01 Toelichting, 02 Informatie besprek, 03 Afslaan) and their distribution across different time periods (2017-03, 2017-04, 2017-05).

On the right side, there is a funnel chart labeled 'Markt Chart' and a table showing market performance metrics (Veroveren (20%), Nieuwe acquisitie (20%), Offerte fase (20%), Offerte opvolging (20%), Order fase (20%), Gevoeren (20%)).

## Gebaseerd op Exact Synergy

Real-CRM is een aanvulling op Exact Synergy. U kunt als gebruiker heel snel aan de slag met verbeterde relatiekaarten, salesprocessen en workspaces.

Real-CRM biedt u in het kort de volgende nieuwe mogelijkheden binnen uw Exact Synergy database:

- ✓ Alle contactpersoon informatie;
- ✓ Actuele verkoopkansen;
- ✓ Openstaande acties;
- ✓ Marketing kenmerken;
- ✓ Recente documenten;
- ✓ Openstaande posten;
- ✓ Openstaande orders.

Daarbij biedt Real-CRM specifiek nieuwe mogelijkheden op het gebied van marketing en sales:

- ✓ Doelgroep bepaling;
- ✓ Target accountplanning;
- ✓ Cross- en upsell;
- ✓ Contactmomentplanning;
- ✓ Acquisitie;
- ✓ Pijplijn management.

### Meer informatie?

Kijk op [www.real-crm.nl](http://www.real-crm.nl) of neem contact op met:

**Derrek Eveleens**  
Business Consultant  
[d.eveleens@activium.nl](mailto:d.eveleens@activium.nl)  
Tel. 088 87 87 055

