



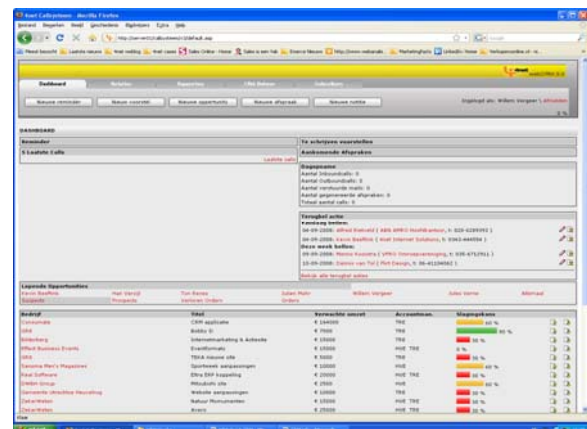
**Meer informatie** Klik

**Contact opnemen** Klik

Zodra uw hoeveelheid zakelijke relaties groeit, wordt het moeilijker om bij te houden wie u wanneer gesproken heeft. Wanneer u uw salesteam uitbreidt is het van belang gedocumenteerde gesprekken en leads terug te kunnen vinden. Het 4net webCRM maakt dit en meer mogelijk.

## Wat is het 4net webCRM?

Het 4net webCRM is een webbased CRM-pakket welke pragmatisch aansluit op uw salestrajecten. In het 4net webCRM kunt u salestrajecten aanmaken en beheren, van zowel uzelf als van collega's.



Het webCRM bestaat uit verschillende onderdelen, die u in staat stellen om uw zaken overzichtelijk te houden. Binnen het 4net webCRM vindt u gespreksgegevens terug van zowel uzelf als van collega's, zodat u bij ziekte of verlof altijd op de hoogte bent van de stand van zaken bij uw collega. U kunt uw salestrajecten beheren van suspect naar prospect en van prospect naar order. Gemaakte calls en nieuwe leads worden geregistreerd om een volledig rapportage op te kunnen maken van uw salestraject.

# Hoe werkt het 4net CRM-systeem?

**Vanuit het 4net webCRM kan ik relaties en salestrajecten van zowel mijzelf als van mijn collega's beheren. Maar hoe werkt het webCRM?**

Nadat u ingelogd bent op uw persoonlijke dashboard zijn de volgende onderdelen beschikbaar:

## **Dashboard**

- ✓ Aanmaken van reminders
- ✓ Aanmaken van nieuwe voorstellen
- ✓ Aanmaken van nieuwe opportunities
- ✓ Aanmaken nieuwe afspraken
- ✓ Aanmaken van nieuwe notities
- ✓ Checken van laatste calls
- ✓ Bekijken van nog te schrijven voorstellen
- ✓ Checken van overzicht aankomende afspraken
- ✓ Bekijken van uitgevoerde salesactiviteiten
- ✓ Bekijken van terugbelijst klanten/prospects
- ✓ Weergeven van de salestrechter: suspects / prospects / orders
- ✓ Bekijken van overzicht van verwachtingen (slagingskans en omzet)
- ✓ Creëren van een duidelijk overzicht per accountmanager

## **Relaties**

- ✓ Bekijken van overzicht totale klanten bestand en NAW-gegevens
- ✓ Zoeken op bedrijfsnaam of groep
- ✓ Sorteren op bedrijfsnaam of groep
- ✓ Overzicht van de klantenstatus
- ✓ Bekijken van opvolgingen

## **Rapportage**

- ✓ Totaaloverzicht per accountmanager van de belacties
- ✓ Totaaloverzicht per accountmanager van de salestrechter
- ✓ Bekijken van calls en benaderde klanten binnen een periode
- ✓ Evalueren van het succes van de belcampagnes

## **CRM Beheer**

- ✓ Toevoegen van klanten
- ✓ Toevoegen van groepen

## **Gebruikers**

- ✓ Aanmaken / wijzigen van accountmanagers
- ✓ Toekennen / bekijken van targets per accountmanager.

## Meer informatie

Het 4net webCRM is verkrijgbaar onder een jaarlijkse licentie en kunt u volledig inrichten voor uw eigen salesteam. U kunt dit CRM altijd en overal benaderen via internet met uw eigen inloggegevens.

De licentiekosten van het 4net webCRM zijn inclusief een onbeperkt aantal gebruikers en wijzigen niet bij koppeling van extra modules. Om ervoor te zorgen dat u optimaal gebruik kunt maken van het 4net webCRM, kan 4net u van een training voorzien.

Ook interesse? Neem contact op via [info@4net.com](mailto:info@4net.com) of bel t. 0343-44 45 54 voor een afspraak of een vrijblijvende demonstratie. Het portfolio van 4net Internet Solutions is te vinden op de website, [www.4netinternet.com](http://www.4netinternet.com).

---

### ©4net Internet Solutions

Postbus 150  
3950 AD Maarn  
The Netherlands  
[www.4netinternet.com](http://www.4netinternet.com)  
[info@4net.com](mailto:info@4net.com)  
t +31 (0) 343 444 554