SalesManager | Online

Business Software

Hoe kunnen wij jouw keten optimaliseren?

SalesManager Online is een Cloud software speciaal voor Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Resource Planning (ERP), en Product- en Servicemanagement.

Ben je nog niet bekend met SalesManager Online?
Dan is deze White paper iets voor jou!

sales manager

Optimaliseer

De uitdaging

In de huidige hoog concurrerende markt ervaren veel bedrijven aanzienlijke druk om zich staande te houden. Ze willen de beste producten en diensten ontwikkelen en op tijd leveren. Onkosten moeten zoveel mogelijk blijven bespaard. Bovendien willen ze topkwaliteit service leveren aan zowel bestaande als aankomende klant.

Elke keten is zo sterk als zijn zwakste schakel

Maar hoe blijf je succesvol? Technische ontwikkelingen gaan steeds sneller. Veel bedrijven houden het gewoonweg niet bij. Ze werken bijvoorbeeld nog met Excel sheets. Hebben hun verplichtingen niet goed vastgelegd. Weten niet waar ze staan op gebied van facturering.

Iets wat we vaak tegenkomen is dat bedrijven meerdere applicaties en systemen gebruiken die handmatig op elkaar zijn aangesloten. Data wordt overgenomen uit verschillende bronnen en verwerkt in een andere applicatie. Medewerkers zijn uren bezig met herhaaldelijk werk. En laten we eerlijk zijn, niemand houdt van herhaaldelijk werk. Zeker niet als je daardoor geen tijd meer hebt voor de kern van je werk. Je levert in op de kwaliteit van je product of service. Hoe kun je kwaliteit garanderen in de toekomst? Het is eigenlijk heel simpel: door middel van ketenoptimalisatie.

Maak je processen overzichtelijk en beheersbaar

Ketenoptimalisatie is het zo veel mogelijk automatiseren en koppelen van je processen. Het wordt gezien als de manier om te verbeteren op gebied van kwaliteit, productiviteit, en kosten- en risicoreductie.

Met onze software is het mogelijk

Al meer dan twintig jaar voorziet SalesManager Software vele bedrijven van ‘state of the art’-technologie. Onze toonaangevende, ketengerichte benadering maakt je processen zichtbaar en beheersbaar. De reeks van krachtige tools versimpelen en optimaliseren je processen waardoor je meer controle krijgt op je inkoop en je kans op fouten vermindert. Bovendien houd je meer tijd over voor de kernwerkzaamheden. Doordat je de focus legt op de zaken die er echt toe doen, lever je meer kwaliteit in minder tijd.

Alles wat je nodig hebt in één softwarepakket

Één modulaire oplossing

Niet elk bedrijf heeft dezelfde functionaliteiten nodig, daarom is onze oplossing modulair. Je betaalt alleen voor de functies die jij nodig hebt en wil inzetten. Denk hierbij aan CRM, ERP, Project- en Servicemanagement opties.

Uitgebreide intregratie mogelijkheden

Onze software kun je naadloos koppelen aan je boekhouding. Op het moment dat je een in- of verkoopfactuur aanmaakt binnen SalesManager Online, wordt deze automatisch in bijvoorbeeld Twinfield door geboekt als journaalpost. Dit houdt in dat je maar één keer de crediteuren en/of debiteuren hoeft in te boeken. Voor meer integratie mogelijkheden zie pagina X

Business software volledig in de Cloud

Alle data die je vastlegt is beschikbaar in één centraal overzicht in de Cloud. Hierdoor weet je op elk moment en elke locatie waar je organisatie staat. Bovendien hoef je je geen zorgen te maken over updates. Doordat de nieuwste versies meteen door ons worden geïnstalleerd, ben je altijd verzekerd van de allernieuwste versie en laatste ontwikkelingen.

Leg de focus van je dagelijkse taken op je dashboard vast

Door de overzichtelijke dashboards maak je de informatie beschikbaar waarop je wil sturen. Pas ze individueel of voor hele groepen aan. Zo ligt de focus op de taken die jij moet uitvoeren. Verkopers hebben bijvoorbeeld een dashboard met leads, offertes en orders. Maar servicemedewerkers zien meldingen, aangeschafte producten en SLA's.

CRM

Heb je relatiebeheer tot in de puntjes op orde

Klanten zijn kieskeuriger dan ooit door het uitgebreide aanbod aan diensten en producten waaruit ze kunnen kiezen. Hierdoor wordt het steeds belangrijker om je klantinformatie en -interacties op een overzichtelijke manier vast te leggen. Niets is vervelender om als klant meerdere keren hetzelfde aan verschillende medewerkers uit te leggen voor je op de juiste manier geholpen wordt.

Met onze CRM oplossing stel je de klant centraal en leg je de basis voor goed relatiemanagement. Elke medewerker beschikt elk moment over voorgaande interacties met de klant. Van initieel tot vergevorderd contact, waardoor er gestructureerd gecommuniceerd kan worden.

Mogelijkheden van onze CRM oplossing

Naast de opties voor relatiebeheer kun je met de CRM oplossing:

Al je documenten opslaan in één document management systeem.

Alle documenten, zoals Word documenten, Excel sheets, PDF's of PowerPoints kunnen worden opgeslagen in de database. Per klant kan zelfs een dossier worden opgebouwd. Jij bepaald zelf wie hier toegang toe heeft.

Je agenda beheren en gemakkelijk activiteiten voor jezelf en collega's inplannen.

Je kan eenvoudig taken aanmaken die je eventueel meteen kunt aanvullen met de nodige informatie uit de database. Tevens zijn er integratie mogelijkheden met Outlook of Google Calendar.

Eenvoudig marketing acties uitvoeren

Met de marketing tool kun je gemakkelijk selecties maken in de database als basis voor een gerichte mailing. Met behulp van koppelingen met MailChimp of Tripolis maak en verstuur je moeiteloos op maat gemaakte en gepersonaliseerde berichten naar je klanten en prospecten

Inzicht behouden in je verkooptraject

Verkooptrajecten kunnen vanaf verkoopkans, tot de eerste aanvraag tot de geleverde order worden gevolgd.

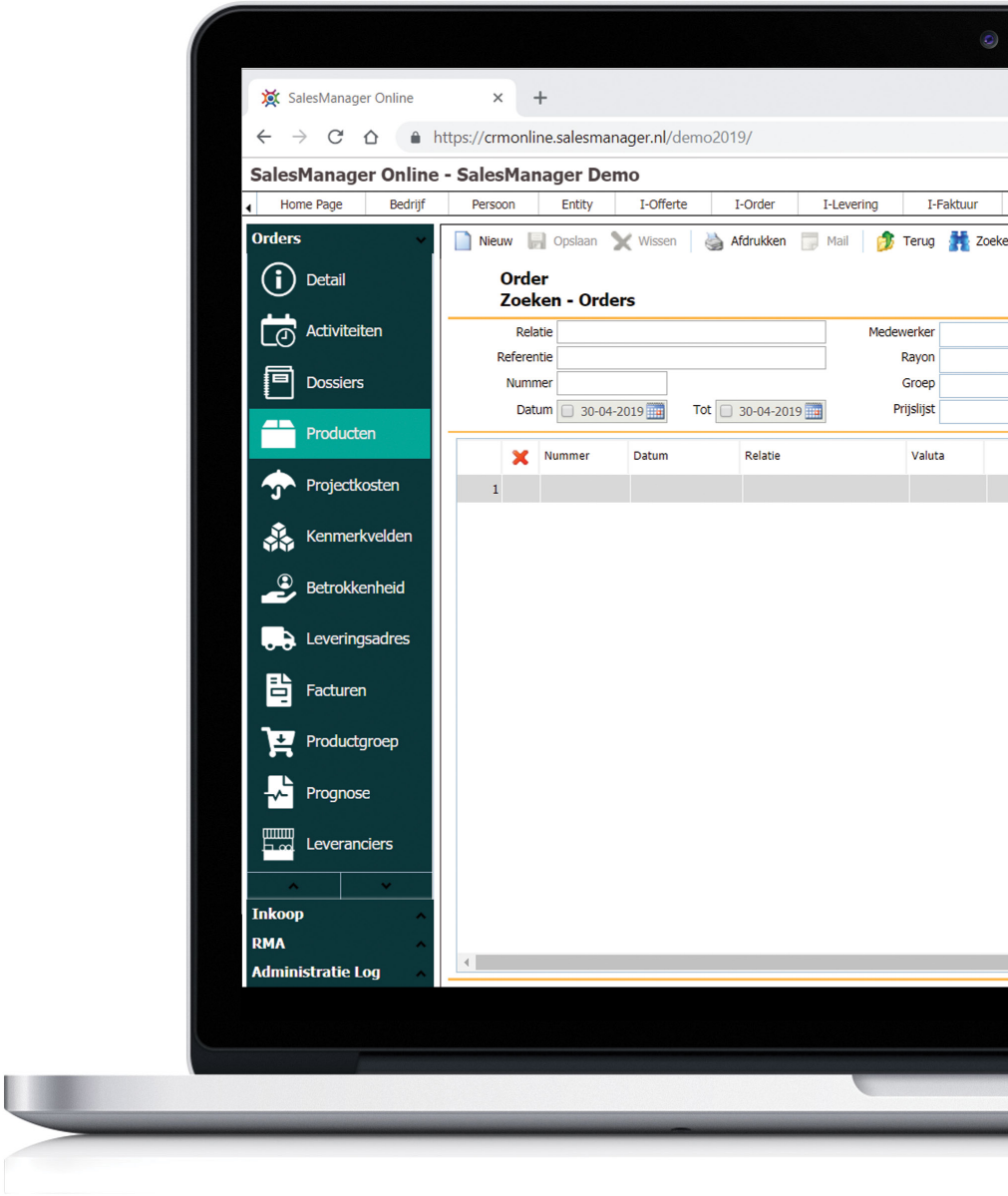
ERP

Krijg direct inzicht in je goederenstroom

De ERP oplossing van SalesManager Software optimaliseert je bedrijfsprocessen, van order verwerking, inkoop, inkomende goederen, voorraad, levering tot facturatie.

Door alle belangrijke en actuele bedrijfsinformatie te koppelen, kan je alle gegevens realtime op elke locatie terug zien en hoeft elke afdeling niet langer informatie apart in te voeren. Gegevens van bijvoorbeeld producten, leveranciers of klanten hoeven nog maar één keer worden ingevoerd.

Medewerkers kunnen gemakkelijk een nieuwe offerte aanmaken. Zodra de klant akkoord is, zet je met één klik op de knop je offerte succesvol om in een verkooporder. De juiste informatie over de klant, het artikel en de afspraken worden direct meegenomen. Dit scheelt je een hoop tijd en verkleint de kans op inconsistente data.



Voordelen van onze ERP oplossing

- Verbindt al je bedrijfsprocessen, waaronder voorraad, bedrijfsadministratie en logistiek zodat alle informatie voor het hele bedrijf beschikbaar is.
- Verminderd eentonig werk en verwijderd ruis uit je organisatie. Zodat het personeel weer kan werken aan taken die er werkelijk toe doen.
- Maakt je processen schaalbaar en zorgt ervoor dat je weer kan investeren in groei.
- Zorgt ervoor dat al je informatie op één centrale plek beschikbaar is. Zo weet je altijd waar je aan toe bent.

SalesManager ERP biedt mogelijkheden voor

- Verkooporders
- Orderpicking
- Zendingen
- Track and Trace
- Verkoopfacturen
- Hard/soft reserveringen
- Besteladvies
- Inkooporders
- Inkomende goederen
- Inkoopfacturen
- Voorraadbeheer
- Advanced Shipping Notice
- Magazijnbeheer
- Voorraadtelling
- Assemblage
- Retours
- Workflow ondersteuning

Projectmanagement

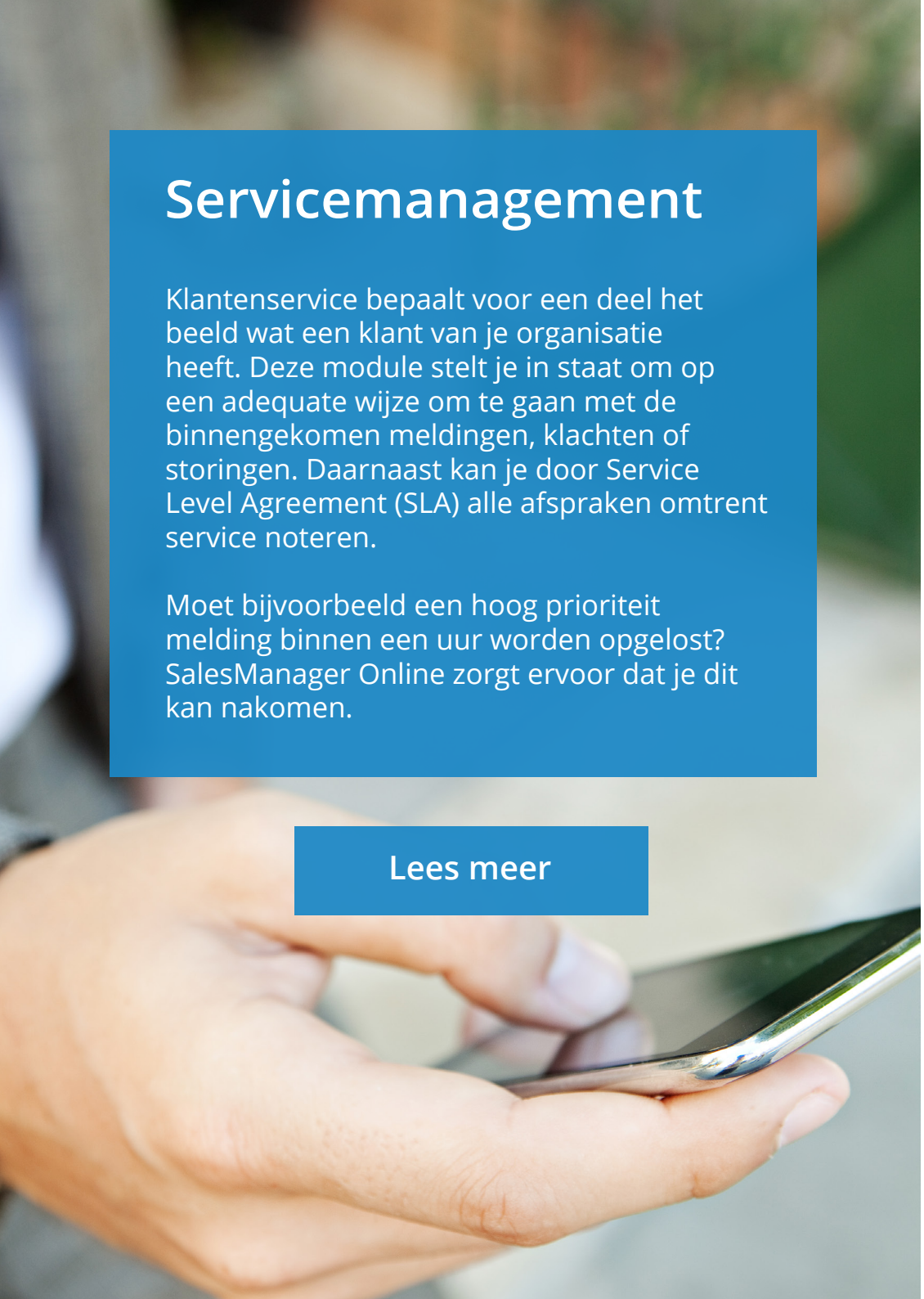
Elke organisatie komt met projectmanagement in aanraking. Er kan al snel veel bij komen kijken, waardoor de complexiteit toeneemt. Om optimale resultaten te behalen is een doeltreffende oplossing onmisbaar.

Door gebruik te maken van de projectmanagement module van SalesManager houd je volledige controle over elk project. Van projectbeheer, -facturatie, -rapportage, tot urenregistratie. Zo kun je elk project weer naar behoren plannen en heb jij de controle in handen.

Lees meer

De mogelijkheden van de Projectmanagement module

- Projectbeheer
- Projectfacturatie
- Projectkosten
- Workflow ondersteuning
- Projectdossiers
- Teams
- Projectrapportage
- Urenregistratie
- Project fasen en taken
- Termijn facturatie
- Verkoopprijs en kostprijstarieven



Servicemanagement

Klantenservice bepaalt voor een deel het beeld wat een klant van je organisatie heeft. Deze module stelt je in staat om op een adequate wijze om te gaan met de binnengekomen meldingen, klachten of storingen. Daarnaast kan je door Service Level Agreement (SLA) alle afspraken omtrent service noteren.

Moet bijvoorbeeld een hoog prioriteit melding binnen een uur worden opgelost? SalesManager Online zorgt ervoor dat je dit kan nakomen.

Lees meer

ServiceManager bestaat uit

- Meldingen
- Service Level Agreement
- Bekende problemen
- Calls
- Facturatie
- Installed base registratie
- Preventief onderhoud
- Dossiervorming
- Klantportals
- Workflow onderteuning

Integratie

Maak het nog makkelijker voor jezelf

Koppel SalesManager Online aan andere systemen en stroomlijn je processen nog verder. Het moment dat je een in- en/ of verkoopfactuur aanmaakt binnen SalesManager, kan deze bijvoorbeeld automatisch worden doorgeboekt in Twinfield. Dit scheelt niet alleen tijd, maar ook de kans op menselijke fouten neemt af.

Lees meer

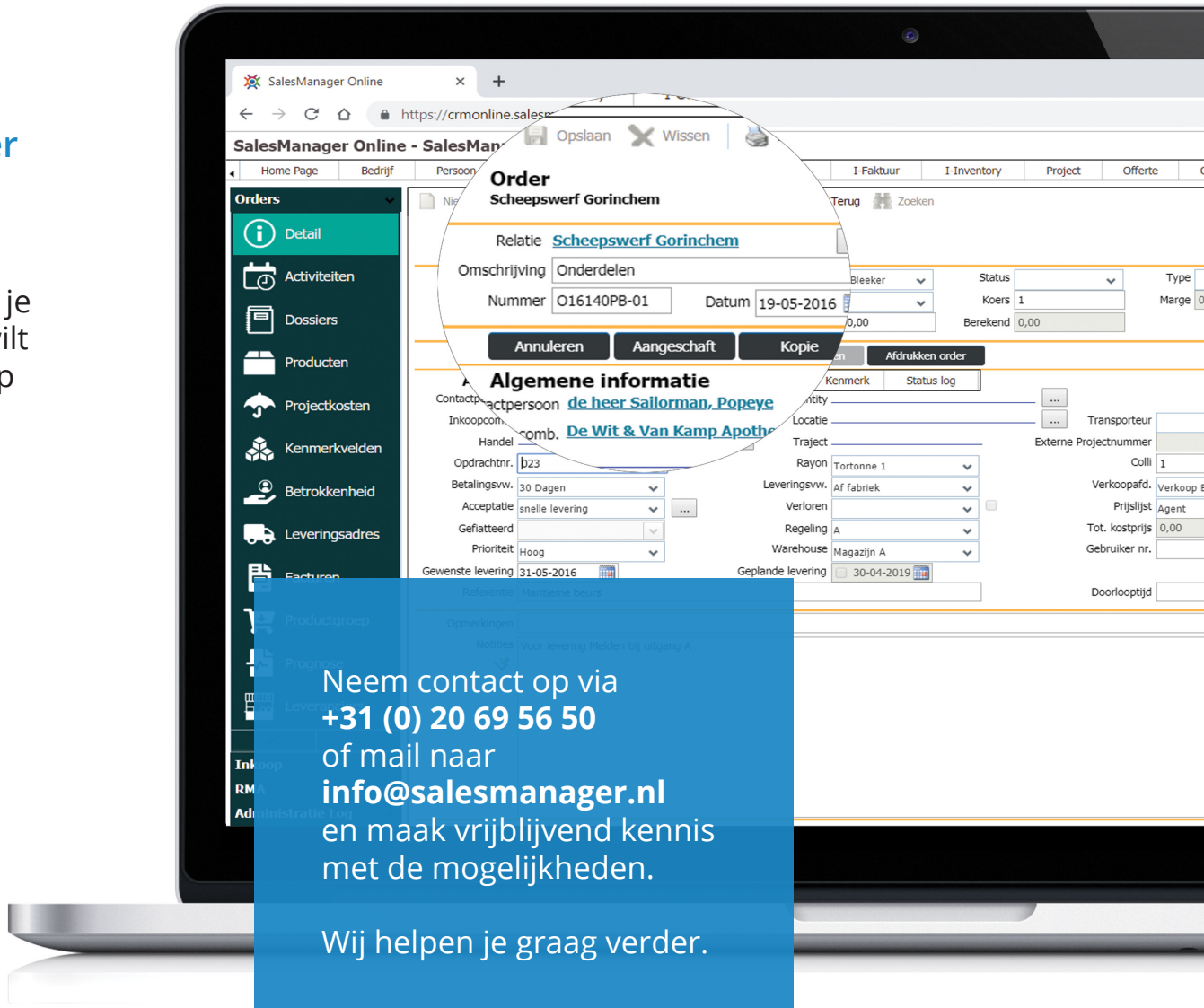
Integratie mogelijkheden

- Magneto
- Tripolis en MailChimp
- Webservice.nl
- Transsmart
- MS Office
- Twinfield
- Exact Online
- Basecone

Flexibiliteit

Heb je niet voldoende aan de standaard functies van SalesManager Online?

Er zijn genoeg mogelijkheden om de oplossingen aan te passen. Bovendien kunt je zelf bepalen welke zaken je in het scherm wilt zien. Zo is SalesManager Online helemaal op jouw wensen af te stemmen.



Neem contact op via
+31 (0) 20 69 56 50
of mail naar
info@salesmanager.nl
en maak vrijblijvend kennis met de mogelijkheden.

Wij helpen je graag verder.

SalesManager Software B.V.
Burgemeester Haspelslaan 41
1181NB Amstelveen
Nederland

+31 (0) 20 69 56 50
Info@salesmanager.nl
www.salesmanager.nl

Copywrite: SalesManager Software B.V. 2019. Alle rechten voorbehouden. Alle hierin vermelde merk- en handelsnamen behoren toe aan de respectievelijke eigenaren.