

A photograph of two men in business suits laughing together. The man on the left is older, with glasses, and the man on the right is younger, with a beard. They are in an industrial or factory setting. The background is slightly blurred, showing metal structures and equipment.

**=exact**

# **SALES FORCE AUTOMATION MET EXACT CRM**

Onderdeel van Exact Globe and Synergy

[exactsoftware.nl](https://exactsoftware.nl)

# CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

## Helder inzicht maakt van kansen deals

Exact Globe en Synergy vormen het hart van je bedrijfsvoering, door je primaire bedrijfsprocessen te integreren met je financiële processen. Doordat alle gegevens tot op transactieniveau te traceren zijn, kun je deze nog nauwkeuriger controleren. Met een eenduidig proces voor gegevensinvoer en -opslag, kun jij je concentreren op die taken waarmee je toegevoegde waarde levert voor je bedrijf.

### De voordelen

- Zet verkoopkansen effectief om in deals/omzet, met de oplossing voor het verhogen van de salesefficiency.
- Altijd online toegang tot je bedrijfsinformatie via medewerker-, klant- en partnerportalen.
- Met de CRM App heb je realtime inzicht in de laatste contactmomenten met je klant, ondersteuning in de verkoopkansen en inzage in gekoppelde documenten.
- Creëer meer toegankelijkheid tot relevante salesinformatie door het gebruik van workspaces en tijdlijnen.
- Krijg helder inzicht en overzicht in al je verkoopgerelateerde data zoals omzet en afzet, door de dashboards en rapportages.

# Inleiding

Het wordt steeds belangrijker om alle informatie en interactie met je klanten op één centraal punt vast te leggen. Dit geldt niet alleen voor je bestaande klanten, maar juist ook voor die contacten die nog klant moeten worden. Bij het effectief omzetten van verkoopkansen naar duurzame klantrelaties, vormt een centraal CRM-systeem een essentiële schakel. Hierdoor realiseer je consistente communicatie over alle kanalen, online en offline, wat in deze tijd van omnichannel-marketing steeds belangrijker wordt.



---

**“Er wordt mij door Exact veel werk uit handen genomen. We doen hier nooit meer iets dubbel, alles gaat veel sneller.”**

Vidistri

In de ondersteuning van het salesproces zijn een aantal stappen te onderscheiden. Ten eerste maakt Exact CRM het mogelijk om alle verkoopkansen efficiënt en centraal vast te leggen. Na het eerste contact, of dit nu online of offline is, volgt een periode van intensief contact en ontwikkeling van de verkoopkans. Ten slotte resulteert de verkoopkans in een deal.

Exact biedt je een centrale opslag van je klantinformatie met helder inzicht in je verkoopkansen, beschikbaar voor iedere medewerker. Hierdoor ben je in staat kansen om te zetten naar deals, met een soepel lopend proces van quote naar cash. Daarnaast kun je de vastgelegde verkoopinformatie gebruiken als basis voor het opzetten van digitale en geautomatiseerde marketingprocessen.

## Aanmaken verkoopkansen

Omdat Exact CRM de *central source of truth* is voor alle informatie met betrekking tot je relaties, zijn contactpersonen eenvoudig op één plek vastgelegd. Het aanmaken van het eerste gespreksverslag, het starten van een werkproces om zaken op te volgen en het maken van de verkoopkans voeg je vervolgens eenvoudig toe aan deze contactpersoon.

Hiermee stel je salesmedewerkers in staat contacten snel en persoonlijk op te volgen. Communicatie rondom verkoopkansen kun je vervolgens optimaliseren door het inzetten van workspaces en de social timeline.

## Beheren en stimuleren van verkoopkansen

Een succesvol verkooptraject met hoge conversies valt of staat met het goed opvolgen en behandelen van de verkoopkansen. Niet alleen de verkoopmedewerker moet goed op de hoogte zijn van zijn klant en prospect om een persoonlijke en passende opvolging te geven. Alle personen binnen je organisatie die bijdragen aan het binnenhalen van de deal moeten over deze informatie beschikken.

Alle contactmomenten, inclusief de inhoudelijke afhandeling, worden eenvoudig in Exact

vastgelegd. Werkstromen met eenduidig gedefinieerde stappen, en *owners* van die stappen, verzekeren een soepele opvolging en ontwikkeling van de verkoopkans.

Daarnaast ben je als salesmanager of manager verkoop binnendienst voortdurend in control; per medewerker zijn de budgetten eenvoudig bij te houden, zijn de telefoontjes (ook die van een eventueel telesalesbureau) en afspraken op elk moment inzichtelijk en kunnen alerts worden ingesteld op te ondernemen acties.

Voor een goede controle en efficiency is het essentieel dat er inzicht is in wat er in je salesfunnel zit, zowel in aantallen als in omzet, per medewerker en per periode. Dit is een randvoorwaarde voor het efficiënt beheren en stimuleren van je verkoopkansen.

## Van lead naar deal

Alle informatie die verzameld is tijdens het verkoopproces en vastgelegd is in Exact, kun je hergebruiken op het moment dat de verkoopkans een order wordt. Dit levert niet alleen een heel efficiënt proces op, ook de doorlooptijd en foutkansen nemen fors af, waardoor je klanttevredenheid een boost krijgt. CRM stopt niet bij het binnenhalen van de klant; de historie blijft – binnen de regels van GDPR – altijd beschikbaar. En de informatie zal

naarmate de klantrelatie ontwikkelt, steeds verder worden verrijkt. Verkoopkansen bij bestaande klanten worden op eenzelfde manier toegevoegd.

Omdat je in Exact de historie van je klantrelatie bijhoudt, vormt dit de perfecte basis voor personalisatie richting je klant. Niet alleen via de telefoon, of de medewerkers waarmee de klant voorheen nog niet mee in contact is geweest, maar ook voor je online kanalen. .

## Geïntegreerde oplossing

Onze oplossing voor CRM is specifiek ontwikkeld om je verkoopactiviteiten te koppelen aan je verschillende interne processen. Van marketingcampagne tot offerte, van levering tot nazorg, van kredietbeoordeling tot debiteurenbeheer. De software digitaliseert al je informatiestromen.

---

**“Exact heeft ons al met al veel efficiëntie opgeleverd qua uren, kosten en papierstromen.”**

Gemeentemuseum Den Haag

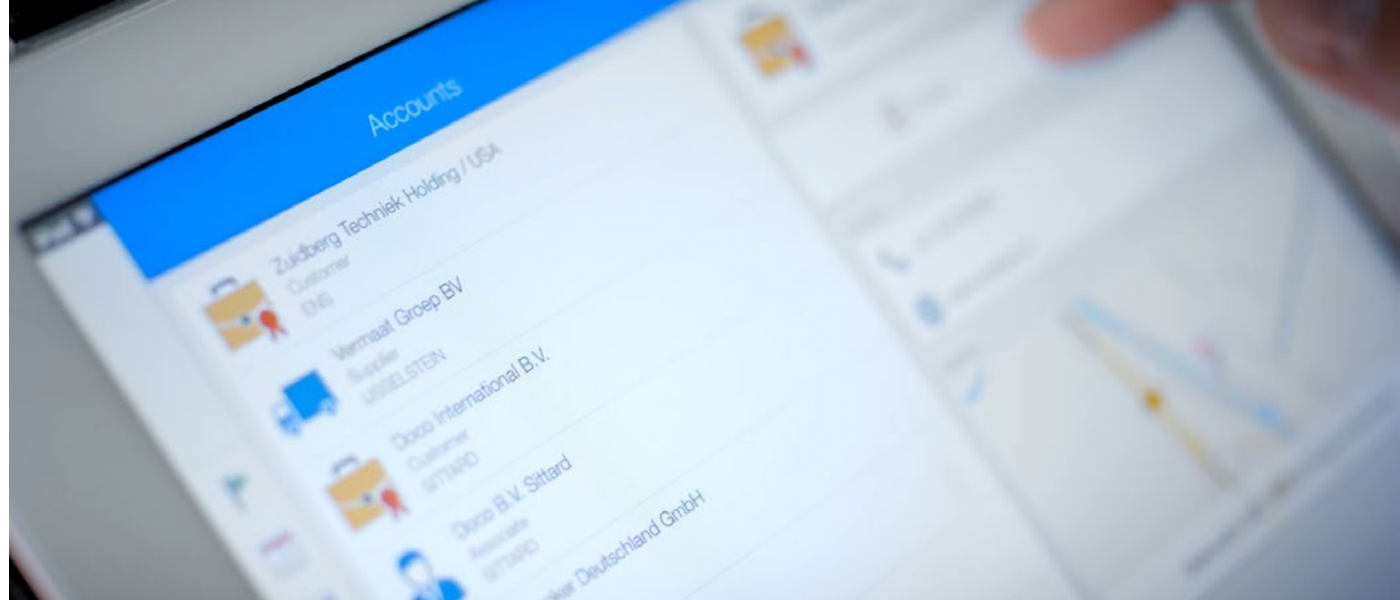
Maar ook intern is integratie cruciaal. De administratieve basis van Exact vormt één geheel met het CRM-systeem, waardoor je volledige controle hebt en de kwaliteit waarborgt, van je eerste klantcontact tot en met de facturering.

## Standaardoplossing

Je wilt unieke software die helpt bij het bouwen aan duurzame klantrelaties. De software van Exact sluit naadloos aan bij elke organisatie, zonder dat daarvoor maatwerk nodig is. Onze standaardsoftware is schaalbaar en flexibel. Begin direct met het registreren van je klantcontacten en kies zelf wanneer je je CRM wilt uitbreiden. Conversie is uiteindelijk je doel, waarbij het cruciaal is dat je teams voor onder andere sales en marketing efficiënt samenwerken. Dit kan via de flexibel in te richten standaard workflows, waarmee het gehele proces van kansen en leads foutloos en doeltreffend verloopt. Van je eerste klantcontact naar een door sales geaccepteerde lead tot het daadwerkelijk sluiten van de deal.

## CRM App

Vlak voor je afspraak nog even de laatste klantstatus checken? Nog tijdens gesprekken met prospects en klanten vervolgcycli uitzetten?



Direct gespreksnotities verwerken? Het kan met de CRM App.

Vanaf je smartphone of tablet heb je alle informatie bij de hand. Nieuwe activiteiten maak je snel en eenvoudig aan vanuit je agenda, de klantgegevens of verkoopkans. En vanuit je klantoverzicht heb je direct toegang tot alle relevante informatie zoals contactpersonen, activiteiten, verkoopkansen, afspraken en documenten. Deze app is beschikbaar voor iOS, Android en Windows 10.

## Sociale samenwerking voor ultieme efficiency

Met de mogelijkheden van Exact kun je actief kansen signaleren en benutten. Je verkoopmedewerkers hebben precies de juiste

informatie om de deal binnen te halen. Bovendien brengt de oplossing je processen, medewerkers en klanten met elkaar in verbinding via één platform. De innovatieve tijdslijn levert alle relevante business en sociale informatie op een moderne manier, zoals je dat kent van Facebook of LinkedIn. Door de integratie van social collaboration met de CRM-oplossing, kun je in de tijdslijn ongestructureerde informatie (of posts) combineren met informatie van je klantenkaart, afspraken of elke andere informatiebron uit de workflow. Die informatie uit je CRM-systeem kan bovendien zeer dynamisch zijn en betrekking hebben op de zaken die nu spelen, in plaats van de meer statische informatie vanuit je ERP-systeem. Juist bij het beheren van klantrelaties is de communicatie tussen de buitendienst en de interne organisatie van essentieel belang. Exact's social

collaboration, de tijdslijn en de mobiele app vormen een ideale combinatie om je vertegenwoordigers altijd en overal realtime op de hoogte te houden van de actuele klantrelatie.

## Workspaces vergroten toegankelijkheid

De workspaces van Exact vormen een centraal startpunt waar de meest complexe informatie van je organisatie overzichtelijk wordt gepresenteerd. Hiermee breng je, als onderdeel van je CRM-aanpak, rapporten en documenten bij precies de juiste medewerkers onder de aandacht. Daarnaast vormen workspaces ook het gebruiksvriendelijke startpunt voor je werkprocessen of workflows. Gebruikers kunnen zelf workspaces samenstellen op basis van de vele beschikbare standaardwidgets. Deze halen de benodigde data uit je ERP of CRM, om ze direct te tonen in de workspaces.

## Rapportage en dashboards

Met realtime dashboards in Exact kun je in één oogopslag de kerncijfers van je onderneming inzien. Stel je rapportages eenvoudig samen door velden in het gewenste rapport te slepen en op te slaan. Er zijn standaard verschillende methodes beschikbaar om je data in draaitabellen

of andere rapportages te analyseren. Deze leveren niet alleen slagkracht op voor je salesteam, ook gepersonaliseerde (online) marketingcampagnes zijn eenvoudig op te zetten op basis van een verfijnde samenstelling van je doelgroepen. Excel is volledig geïntegreerd in de software van Exact. Exporteer je rapportages naar Excel en pas ze naar de wensen van de gebruiker aan.

### Exact Insights

Exact Insights wordt geleverd met een aantal standaard dashboards waarmee je snel een eenvoudig aan de slag kunt. Deze standaard dashboards voldoen aan de basisbehoefte voor analyse binnen specifieke branches en vakgebieden. Door slechts een paar aanpassingen te doen, verandert de standaard dashboard in een op maat gemaakte oplossing voor de specifieke behoeftes van jouw onderneming.

[Meer info](#)

### Exact Globe

Exact Globe is de basis van onze Exact Finance en ERP-oplossingen. Voor nieuwe klanten hebben we markt- en procesgerichte totaaloplossingen. Bestaande klanten kunnen Globe eenvoudig uitbreiden met additionele oplossingen, users en administraties.

### Exact Synergy

Met Exact Synergy bereik je een optimale samenwerking tussen alle afdelingen binnen je onderneming. Het resultaat: transparantie, kortere communicatielijnen, snellere reacties, meer flexibiliteit en echt teamwerk. Exact Synergy is een schaalbare oplossing. Start met het automatiseren van één of meerdere processen, en als je er klaar voor bent, deze uitbreiden.

### Overzicht

- 1 Financieel management
- 2 Logistieke processen
- 3 Productie processen
- 4 Project Management
- 5 HRM & Salaris
- **6 CRM**
- 7 Business Management
- 8 Social Collaboration
- 9 Connectivity
- 10 Voldoen aan de AVG

Exact inspireert het mkb om te groeien. Zij dragen de economie, wij ondersteunen ze daarbij. Net als het mkb is Exact niet bang voor het onbekende. We zijn ambitieus en lopen graag voorop. We kennen de uitdagingen en maken software om die te overwinnen. Onze innovatieve oplossingen zijn toegespitst op de bedrijfsbehoeften van onze klanten. Exact biedt het mkb en hun accountants overzicht over vandaag en inzicht in morgen. Zo helpen we onze klanten van over de hele wereld om hun ambities te realiseren.

**Exact. Cloud business software.**

[exact.com/nl/software](https://www.exact.com/nl/software)

**Exact Software Nederland B.V.**

Molengraaffsingel 33  
2629 JD Delft  
The Netherlands

T: 0800 - 66 54 631

E: [info@exact.nl](mailto:info@exact.nl)

[www.exact.com/nl](https://www.exact.com/nl)

© Exact Group B.V., 2018. Alle rechten voorbehouden. Alle hierin vermelde merk- en handelsnamen behoren toe aan de respectievelijke eigenaren.

**=exact**