



## Het centrale klant dossier verrijkt met digitale documenten

Kuipersvoorkantoor.nl en BEND CRM koppelen Microsoft CRM aan Sharp Multifunctionals

**Met ruim veertien jaar ervaring op het gebied van advisering, verkoop, lease en onderhoud van kopieermachines, printers en scanners, is KuipersvoorKantoor dé specialist voor zakelijke oplossingen in afdruksystemen.**

Door BEND CRM2GO te koppelen aan een module waarmee gegevens over (lease) contracten en verbruik van machines worden

bijgehouden, beschikt Kuipersvoorkantoor.nl over een krachtige salestool.

### Direct aan de slag met CRM

BEND CRM2go is een kant-en-klare, ingerichte Microsoft CRM omgeving waarmee gebruikers snel aan de slag kunnen. De software wordt beschikbaar gesteld op basis van hosting. Voor Kuipersvoorkantoor.nl betekende dit geen hoge investeringen of een uitgebreid implementatietraject.

Onze sterk groeiende onderneming wil een goede partner voor haar klanten zijn. Om onze klanten goed te kunnen bedienen moet je weten wat er speelt en wie er over gaan. We opereren voornamelijk in een vervangingsmarkt. We zijn erg succesvol omdat we sterk concurrerend zijn. Om onze voordelen ook voor potentiële klanten te laten werken, moet je echter wel weten wanneer deze in de markt zijn.”

KuipersvoorKantoor

---

## Status van (lease)contracten en verbruik bijhouden

Informatie over de status van lopende (lease)contracten en verbruiksgegevens van machines door haar klanten is voor Kuipersvoorkantoor.nl belangrijke input voor salesactiviteiten. Om die reden is een module ingericht, waarbij deze informatie wordt bijgehouden.

## Ingescande documenten direct in CRM

De samenwerking tussen Kuipersvoorkantoor.nl en BEND heeft er tevens in geresulteerd dat Microsoft CRM gekoppeld is aan de Multifunctionals van Sharp. Hierdoor kunnen we direct de klantdossiers weergeven in het display van de Sharp Multifunctional. Vervolgens kunnen we eenvoudig deze te scannen

documenten plaatsen onder de juiste klantdossiers. Met het unieke uitschuifbare toetsenbord van de Sharp Multifunctionals kan eenvoudig een bestandsnaam worden toegevoegd.

## De uitgangspunten

- Eenmalig en centraal vastleggen en beheren van organisaties: (potentiële) klanten, partners, contactpersonen en klantcontacten. Dit werd voorheen gedaan via meerdere Excel documenten.
- Vastleggen en beheren van verkoopkansen en daaraan gerelateerde informatie (offertes, scoringskans, beslisdata).
- Ondersteuning van marketingactiviteiten zoals het versturen van mailingen (brief en e-mail).

## Het resultaat: doelmatige en efficiënte interactie met (potentiële) klanten

Met Microsoft Dynamics CRM beschikken de medewerkers van KuipersvoorKantoor over gebruiksvriendelijke software

---

“ In onze dagelijkse werkpatroon is actuele informatie essentieel. De grote hoeveelheid aan deze informatie maakt het lastig hier optimaal gebruik van te maken zonder een goede oplossing om deze informatie te raadplegen en te integreren in ons dagelijks werk.”

KuipersvoorKantoor

ter ondersteuning van de dagelijkse (commerciële)werkzaamheden. Dit maakt de interactie met de klanten en potentiële klanten makkelijker, doelmatiger en efficiënter.

Het CRM systeem signaleert onder andere wanneer contracten van concurrenten verlopen. Hierdoor zijn de medewerkers in staat om gericht tot acquisitie over te gaan, met daardoor een hoger rendement. En dat zorgt natuurlijk voor meer succes en plezier in de werkzaamheden.

“ Middels BEND CRM2go en de speciaal ontworpen koppeling met de Sharp Multifunctional ontgaat ons geen informatie meer. We kunnen hierdoor in 80% van alle kansen op het juiste moment de klantcontacten uitzetten en onze scoringsrealisatie is daardoor significant toegenomen”

KuipersvoorKantoor

---