



Bedrijfsoverzicht

Maximizer CRM Features

- Toegangsopties: mobiele smartphones, internet, Windows-desktop
- Remote-synchronisatie
- Account- en contactbeheer
- Tijdmanagement
- Taakbeheer en -automatisering
- Automatisering van verkoopteams
- Verkoopprognose
- Marketingautomatisering
- E-mailmarketing
- Klantenservicebeheer
- Integratie met Microsoft Office
- Synchronisatie met Outlook en Exchange
- Integratie met boekhouding
- Business intelligence
- Workflowautomatisering
- Partnerrelatiebeheer
- eBusiness

Prospects aantrekken, productiever zijn, meer repeat business

Maximizer Software is de toonaangevende leverancier van betaalbare Customer Relationship Management (CRM) met bewezen kwaliteit.

Al meer dan 20 jaar is Maximizer CRM de favoriete softwareoplossing voor zowel kleine en middelgrote bedrijven als grote ondernemingen. Met meer dan 120.000 klanten en meer dan een miljoen verkochte licenties in allerlei branches heeft Maximizer CRM bedrijven zoals dat van u geholpen om maximale winst te behalen en de klanttevredenheid op een zodanig peil te brengen dat de klanten terug blijven komen.

CRM is een in het hele bedrijf toegepaste bedrijfsstrategie om de kosten te verlagen en de winst te vergroten. Met CRM worden gegevens uit alle gegevensbronnen, zowel intern als extern, bij elkaar gebracht om een real-time holistische weergave van elke klant te krijgen. Daardoor kunnen de medewerkers die contact met de klanten hebben, snel en goed geïnformeerd beslissingen nemen, zijn verkoopkansen goed te herkennen en is effectieve targeting voor verschillende functies mogelijk.

Maximizer Software verhoogt het succes van uw bedrijf met eenvoudige, gemakkelijk toegankelijke en aanpasbare CRM (Customer Relationship Management) die u het voordeligste in de markt geeft. Maximizer CRM is gemaakt om de bedrijfsproductiviteit te verhogen, bezit een uitgebreide functionaliteit en is gemakkelijk te gebruiken en te onderhouden. Alle contactpersonen, actie-items, bedrijfscommunicatie, prognoses, rapporten en resultaten worden op één centraal punt geconsolideerd, waardoor de informatie overal in de organisatie toegankelijk is, terwijl het systeem toch zo is in te richten dat het precies biedt wat u nodig heeft.



“Het heeft de samenwerking tussen de verschillende afdelingen, vooral verkoop en ondersteuning, verbeterd en heeft bijgedragen aan de groei van ons bedrijf vanwege de proactievere benadering die Maximizer onze verkoopmedewerkers kan bieden”

Walter van Schaik, Active Voice BV

“Maximizer CRM stelt ons in staat om direct mail- en e-mail-marketingcampagnes efficiënt op te zetten, uit te voeren en te volgen, met verschillende berichten voor verschillende groepen klanten en prospects. Als business-to-businessleverancier zetten wij dit hulpmiddel in om ons publiek snel te bereiken met informatie die relevant is voor de markt – waarbij we uiteindelijk sterke relaties opbouwen en meer omzetten.”

Elen Alexov, Direct Marketing Manager
Ipsos-Reid North America

Verkoop

Verhoog de productiviteit en effectiviteit om maximale winst te behalen

Klanten binden door snel en op het juiste moment te reageren

Van offerte tot contract hebben vertegenwoordigers en verkopers te maken met de uitdaging van hogere verwachtingen van de kant van klanten en prospects, sterkere concurrentie en economische onzekerheid. Bezorg uw team een voorsprong op de concurrenten door het uit te rusten met de nuttigste automatiseringsoplossing voor de verkoopploeg, die ze toegang tot klant- en verkoopinformatie biedt wanneer ze die nodig hebben, waar ze ook zijn.

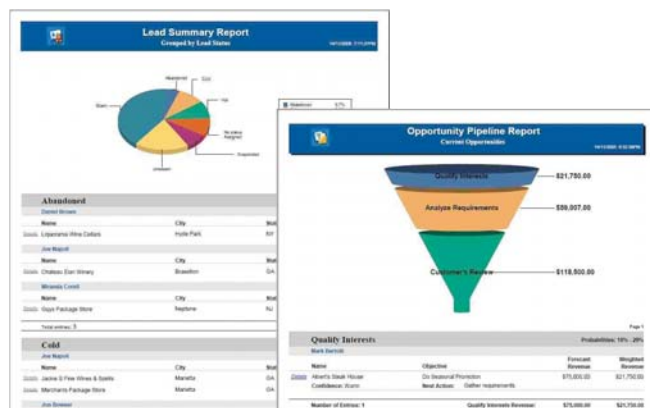
Omzetverhoging is een voortdurende uitdaging voor verkoopmanagers en vertegenwoordigers. Als ze de juiste informatie over leads en klanten krijgen, kan dat juist het verschil maken tussen het afsluiten van transacties en het verliezen van de leads. Maximizer laat u:

- Het genereren en beheren van leads automatiseren om de verkoop productiever te maken;
- Samenwerken volgens uw eigen verkoopmethode, die zich al heeft bewezen, ondersteund door technologie;
- Accounts effectief beheren, waarbij u sterkere, duurzame relaties met de klanten opbouwt;
- De productiviteit verhogen door middel van real-time gegevenstoegang, sneller genereren van rapporten en gemakkelijker recordbeheer;
- Meer via verschillende kanalen verkopen dankzij het gebruik van Partner Relationship Management;
- De interne structuur en relaties in de eigen organisatie van uw klant begrijpen;
- Accounts effectiever beheren door velden te definiëren die uw verkoopproces weergeven;
- Uw verkoopmanagement verbeteren door een transparantere verkooppijplijn en betere prognoses.

Prestaties en potentieel meten

Met behulp van een managerdashboard beginnen de managers elke dag met een visuele controle op de leads, verkoopkansen en transacties die in behandeling zijn.

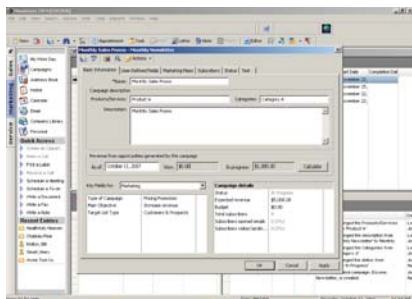
- Bewaak de individuele prestaties met behulp van real-time getallen en alerts, inclusief gespreksstatistieken, de status van lead follow-ups en winst-/verliesanalyse.
- Analyseer verkoopkansen en pas de strategie erop aan met onmiddellijke rapporten die inzicht geven in verkooppijplijn-funnels, leadoverzichten en prognoseanalyse.
- Maak rapporten zoals u ze wenst met de beste tools voor business intelligence, waaronder Crystal Reports® en Microsoft SRS, of gebruik de meer dan 175 standaardrapporten.
- Manage de producten, offertes en orders die bij verkoopkansen horen zodat u hele verkoop- en inkoopcyclus precies kunt volgen.



Verkoopmanagement: Krijg beter zicht op het succes van uw bedrijf door verkoopprognose- en pijplijnrapporten, activiteitenrapporten over de accounts, telefoonverslagen en nog meer.

“Dankzij Maximizer CRM kunnen we onze communicatie, onze contactgegevens en de transacties met onze klanten nu beter beheren”

Jakob de Vries,
Auping



Marketingcijfers: *Evalueer snel de ROI van campagnes en de status van leads.*

Marketing

Precieze targeting om maximale respons en ROI te behalen

Dankzij de krachtige ingebouwde campagnemanager en e-mail marketing engine kunt u efficiënter campagnes bekrachtigen en uitvoeren, en met betere targeting. Besteed uw marketingbudget verstandig door het resultaat te meten en uw resources in te zetten voor initiatieven die zeker rendement opleveren.

Vul de verkoopijlijn met getargete leads

Efficiënte marketing is een missiekritiek doel in de zakenwereld van tegenwoordig. Met behulp van onze oplossing kan uw marketingafdeling:

- Klant- en prospectgegevens nauwkeurig beheren om campagnes beter te targeten;
- Snel en efficiënt communiceren via het geschiktste kanaal, van e-mail, tekst of HTML tot direct mail;
- Processen en alerts automatiseren, zodat op leads prompt en op de juiste wijze wordt gereageerd;
- Complexe marketingprojecten efficiënt plannen met workflow, zodat elk lid van het team zijn bijdrage kan leveren;
- De return on investment laten zien via gedetailleerde campagnetracking;
- De respons op elke campagne nagaan met geautomatiseerde campagnerapportage, inclusief openings- en doorklikpercentages;
- Ervoor zorgen dat aan de regels voor gegevensbescherming wordt voldaan door gebruik van niet-bellen-functies met verhoogde gegevensbeveiliging;
- Prospects en klanten effectiever profileren met door de gebruiker gedefinieerde gegevensvelden op meerdere niveaus.

Klantenservice en -ondersteuning

Problemen sneller oplossen voor maximale klanttevredenheid

Verbeter wat uw klanten ervaren door uw service- en ondersteuningsteams de juiste informatie en hulpmiddelen te geven om op problemen te reageren en deze snel en efficiënt op te lossen. Houd uw klanten tevreden door ze precies te leveren wat ze nodig hebben en wanneer ze het nodig hebben, waarbij u ze helpt om zelfredzaam te worden. Profiteer van het vertrouwen van uw klanten door cross-selling, up-selling en repeat business.

- Automatiseer processen, zoals casetoewijzing en -melding, om de verwachtingen van uw klanten voor te blijven.
- Blijf op de hoogte van wat er gaande is bij klantenservice en wijs de juiste resources toe.
- Beheer de resources effectiever om de productiviteit te verhogen.
- Maak zelfbediening voor uw klanten mogelijk via beveiligde webportals.
- Beschik over real-time verkoop- en marketinginformatie om cross-selling en up-selling te ondersteunen.
- Gebruik een centrale kennisdatabase om problemen sneller op te lossen.
- Escaleer bij de klantenservice gemelde problemen naar de juiste specialist en los ze sneller op.
- Beheer deserviceresources door factureerbare uren en tarieven volgens deserviceovereenkomsten effectief bij te houden.
- Lever uw klanten gedurende de hele verkoopcyclus gepersonaliseerde communicatie.



Inzicht in de klantenservice en -ondersteuning: *Productiviteitsniveaus van verkopers, de status van cases en casefacturering zijn onmiddellijk te zien met kant-en-klare rapporten.*



Maximizer Mobile CRM: Ondersteunt BlackBerry®, Windows Mobile®, Apple® iPhone™ en andere populaire smartphone-toestellen.

Mobile CRM

Minder stilstand, meer tijd voor de klant, meer kans op succes

Uw klanten rekenen meer dan ooit op snelle reactie. De mensen binnen uw organisatie — verkoop- en servicepersoneel, mobiele specialisten en managers — moeten te allen tijde over de juiste informatie beschikken om aan deze vereisten te voldoen.

Mobiele toestellen, waaronder BlackBerry®, Apple® iPhone™, Windows Mobile® en andere populaire smartphones zijn kritieke hulpmiddelen geworden om efficiënt te concurreren. Met Maximizer Mobile CRM kunnen u en uw medewerkers een stap verder gaan dan het lezen van en reageren op e-mail — u kunt proactief zijn in het beheer van uw klanten en meer deals winnen. Uw laptop of internetverbinding is niet altijd beschikbaar wanneer u de status van de laatste serviceaanvraag van een account moet opzoeken, het laatste voorstel wilt controleren of de aantekeningen van het laatste telefoontje met een prospect wilt inzien. Laat dit uw mobiele personeel niet beletten om succes te hebben.

Door uw medewerkers van mobiele CRM-software te voorzien krijgt u een voorsprong op uw concurrenten, dankzij toegang tot accounts, verkoopdeals, servicecases en planning onderweg. Wachten op het opstarten van een laptop of voor een belangrijk verkoopgesprek notities doorbladeren is nu verleden tijd. Zorg nog vandaag dat uw medewerkers over Mobile CRM beschikken, zodat ze:

- Een voorsprong op uw concurrenten krijgen en meer deals winnen;
- Minder tijd verliezen en productiever kunnen zijn door toegang tot klantgegevens op elk moment;
- Meer tijd aan contact met de klanten kunnen besteden doordat de administratie op kantoor minder tijd kost;
- Een hechtere relatie met de klant kunnen opbouwen door voor een bespreking actuele klantgegevens te bekijken;
- De nauwkeurigheid van verkoopprognoses verbeteren met real-time updates uit het veld;
- De nauwkeurigheid van de CRM-gegevens vergroten: een gemakkelijk te gebruiken interface op een bekend mobiel toestel vergroot de kans dat de vertegenwoordigers hun klantgegevens zullen bijwerken.

Met Maximizer Mobile CRM kunt u uw business de baas blijven, door volledige toegang tot alle kritieke klant- en prospectinformatie die u nodig hebt — altijd en overal.

Technologiepartners



Erkend leverancier van oplossingen



Waarom Maximizer CRM?

1. **Simpel** en snel te installeren, leren, gebruiken en onderhouden.
2. **Toegang** tot belangrijke informatie via mobiele toestellen, het internet en Windows-desktopopties.
3. **Beste koop** in zijn klasse voor compleet CRM.
4. **Vakkennis** van 120.000 klanten in 20 jaar, meer dan 1 miljoen licenties verkocht.

Maximizer CRM helpt het MKB en grotere bedrijven bij het maximaliseren van de omzet, de klanttevredenheid en de winstgevendheid door verhoogde productiviteit en optimale inzet van beperkte resources.

Ga naar www.max.co.uk voor:

- Informatie gebaseerd op uw rol: verkoop, marketing, service, leidinggevend, IT
- Informatie over CRM en contactbeheer
- Een overzicht van de kenmerken en de technologie
- Online demo's en gratis evaluatiesoftware
- White papers en webinars over CRM best practices

Bel: +44 (0)1344 766900

Email: info@max.co.uk

Internet: www.max.co.uk

Amerika

604-601-8000 tel

604-601-8001 fax

info@maximizer.com

www.maximizer.com

Europa, Midden-Oosten, Afrika

+44 (0) 1344 766900 tel

+44 (0) 1344 766901 fax

info@max.co.uk

www.max.co.uk

Australië, Nieuw-Zeeland

+61 (0) 2 9957 2011 tel

+61 (0) 2 9957 2711 fax

info@maximizer.com.au

www.maximizer.com.au

Azië

+(852) 2598 2888 tel

+(852) 2598 2000 fax

info@maximizer.com.hk

www.maximizer.com.hk

Maximizer Software
Simply Successful CRM