

## Maximizer: Eenvoudig en succesvol CRM

*Rijken & Jaarsma is een communicatiebureau dat zich richt op allerlei zaken die met tekst, copy en redactie te maken hebben.*

### Veel verschillende projecten

De opdrachten die het bureau voor klanten uitvoert, variëren van het schrijven van losse teksten, artikelen, content voor webpagina's of brieven tot en met het managen van een complete uitgave of van een geheel communicatieproject.

Omdat er voor veel opdrachtgevers veel verschillende soorten projecten worden uitgevoerd en omdat bij al deze werkzaamheden ook externe tekstschrijvers, fotografen, illustratoren, grafische vormgevers, webdesigners, IT-specialisten en marketingdeskundigen worden ingeschakeld, is het bureau in staat klanten full-service te bieden. Al die contacten en afspraken moeten makkelijk en efficiënt worden beheerd en daarvoor is een goed CRM-systeem onontbeerlijk.

### Eén helder systeem

Vorig jaar maakte Rijken & Jaarsma voor de eerste keer kennis met Maximizer. Jacques Jaarsma, één van de directeurs van het communicatiebureau, vond het hoog tijd om alle contactgegevens van klanten, relaties, partners en leveranciers op een overzichtelijke wijze te ordenen. 'Omdat ons klantenbestand in de afgelopen jaren aanzienlijk is gegroeid en daarmee het bekende bakje met visitekaartjes overvol raakte, hebben we besloten het professioneler te gaan organiseren. Weg met de kaartenbakjes en losse mapjes op alle bureaus en in plaats daarvan één overzichtelijk systeem waarin alle relevante gegevens zijn opgenomen. Na een paar keer met de mensen van Systony om de tafel te hebben gezeten, leek Maximizer mij erg geschikt voor onze situatie. Een korte instructie en een terugkomdag maakten ons vervolgens wegwijs in het systeem, waardoor wij nu zonder probleem aan de slag konden met Maximizer.'

### Aan elkaar koppelen

Met Maximizer is het niet alleen mogelijk om alle contactgegevens op een efficiënte wijze te ordenen, maar ook alle correspondentie, afspraken en overeenkomsten met opdrachtgevers en leveranciers kunnen aan de bijhorende 'relatie' worden gekoppeld. Jacques Jaarsma beaamt dit: 'Dat is nu juist zo handig van Maximizer. Wanneer ik bijvoorbeeld bij een opdrachtgever ben geweest, maak ik meteen een notitie van ons gesprek aan in het systeem en voeg ik een eventueel geplande afspraak toe aan de agenda. Wanneer je vervolgens de betreffende relatie aanklikt, verschijnen niet alleen de contactgegevens, maar ook de belangrijke zaken, planningen en agendapunten. Zo houd je het overzicht en is informatie makkelijk terug te vinden.'

### Een systeem voor iedereen

Maximizer is uitstekend te gebruiken voor het bewerken en bijhouden van klantgegevens, maar ook om elkaar op de hoogte te houden van laatste ontwikkelingen en om taken aan elkaar toe te kennen. 'Het aanmaken en toebedelen van taken en de elektronische agenda worden intensief gebruikt. In de toekomst zullen wij ongetwijfeld ook gebruik gaan maken van de mogelijkheid tot het versturen van mailings. Maximizer is nu eenmaal onze digitale office manager. Alle relevante CRM-info binnen handbereik en toegankelijk voor iedereen binnen ons bureau: dat is de kracht van Maximizer', aldus Jacques Jaarsma.

---

### Over Systony

Systony is ontwikkelaar en leverancier van intelligente softwaresystemen. Het bedrijf is gespecialiseerd in Customer Relationship Management (CRM) softwareontwikkeling en databaseoplossingen. Systony is binnen Nederland de enige geselecteerde partner van Maximizer Software, een vooraanstaande leverancier van betaalbare, innovatieve en hoogwaardige softwaresystemen op het gebied van CRM. Systony bedient klanten in een breed marktspectrum van het MKB tot middelgrote en grote ondernemingen. Daartoe behoren onder meer Koninklijke Auping, DutchView, NPS, Akzo Nobel, Banco Finantia, Cathay Pacific, Gilson, NOTOX, Gemeente Waalwijk en Foto Konijnenberg. Meer informatie kunt u vinden op [www.systony.nl](http://www.systony.nl)