

## Klantcontactmodule

De Module klantcontact biedt u een overzichtelijke weergave van alle potentiële klanten (prospects) waar u contact mee hebt. Vanuit dit overzicht kunt u direct een e-mail versturen, een telefoongesprek starten, een sms versturen of een gewone papieren brief. Al die activiteiten worden gelogd zodat u direct overzicht houdt van welke contacten er al met deze belangstellende zijn geweest.

Maar u kunt ook acties plannen met reminders die u er op het juiste moment aan herinneren de klant terug te bellen. Of een afspraak inplannen, compleet met automatische bevestiging per e-mail, die ook automatisch in de Simar-agenda wordt gezet.

Met de module Klantcontact wordt het elke verkoper heel gemakkelijk gemaakt om optimaal te communiceren met de klant, zult u nooit meer een terugbelafpraak vergeten, en houdt u overzicht van zowel belangstellende klanten als de follow-up van uitgebrachte offertes.

➔ **Gemakkelijk, snel en professioneel communiceren met uw (potentiële) klant!**

### 1) Registreren

Met de module Klantcontact houdt u overzicht van de contacten en afspraken met potentiële klanten. Elk telefoontje, e-mail of gesprek in de showroom wordt vastgelegd, met automatische datum-tijd-gebruiker-registratie en de gelegenheid om zelf een korte weergave van het besprokene te geven. Hierdoor ontstaat een complete registratie, per klant, van wat er besproken is, zodat u het overzicht behoudt.

U ziet in een oogopslag:

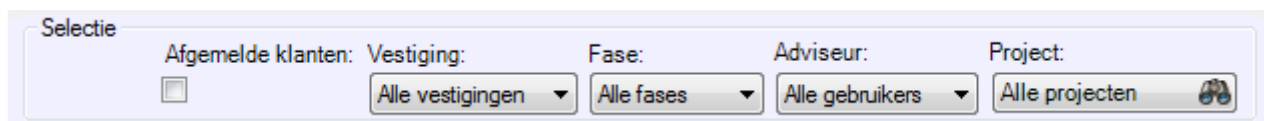
- of de afspraak al is bevestigd (per e-mail)
- of informatie reeds is toegezonden
- hoe vaak de klant al in de showroom is geweest
- met wie hij heeft gesproken
- en meer ...

U kunt een eigen indeling in fases van het verkoopproces gebruiken. Zo markeert u bijvoorbeeld (aangegeven met kleuren) of de klant in een oriëntatiefase is, in een concrete fase of in een besluitvormende fase.


Als er afspraken lopen voor de klant (bijv. terugbellen) dan zullen deze automatisch rood kleuren op de dag dat actie moet worden ondernomen.

Werkt u met meerdere verkopers, meerdere vestigingen of met projecten?

Dan zorgen filters ervoor dat u alleen het overzicht ziet van die offertes/klanten die bij uw persoon/vestiging/project behoren.



Selectie  Afgemelde klanten: Vestiging: Fase: Adviseur: Project:

Alle vestigingen ▼ Alle fases ▼ Alle gebruikers ▼ Alle projecten 

➔ **Registratie van de klantcontacten: overzicht en controle van het verkoopproces**

## 2) Communiceren

In de module Klantcontact staat de communicatie centraal. Met enkele muisklikken verzendt u een e-mail, een sms, een papieren brief of start u een telefoongesprek. Maakt u een afspraak, dan verzendt het systeem automatisch een e-mail ter bevestiging. Ook de Dymo en Brother labelprinters en de telefonie-integratie (onderdeel van KIMS/SIMS-Enterprise-editie en optie op de Business-editie; vereist een geschikte telefooncentrale) wordt ondersteund. Als u de software het telefoonnummer van de klant laat kiezen, wordt het telefoontje automatisch geregistreerd.

### Standaard E-mails

Door een aantal standaard e-mails te definiëren kunt u zeer efficiënt en snel communiceren. In de e-mails kunt u de gebruikelijke @-codes toepassen en zo de e-mail persoonlijk maken en toegesneden op de situatie. Op deze manier kunt u het contact met de klant persoonlijk en 'to-the-point' houden, terwijl het geen extra tijd kost.

De ingebouwde nieuwe e-mailmodule is in staat om een e-mail compleet met opmaak te verzenden (HTML). Hierdoor kunt u lettertypes, verschillende lettergroottes, kleuren, vetdruk, maar ook beeldmateriaal als een bedrijfslogo of een ondertekening in de e-mail gebruiken.

### Papieren brieven

Uiteraard vergeten we ook de papieren brieven niet. Wellicht verzendt u documentatiemateriaal aan een geïnteresseerde consument die op uw website een informatieaanvraag invulde. Met één handeling drukt u een begeleidende brief af (gemaakt in de tekstverwerker) die ook direct wordt geregistreerd bij de klant en print u een adresetiket.

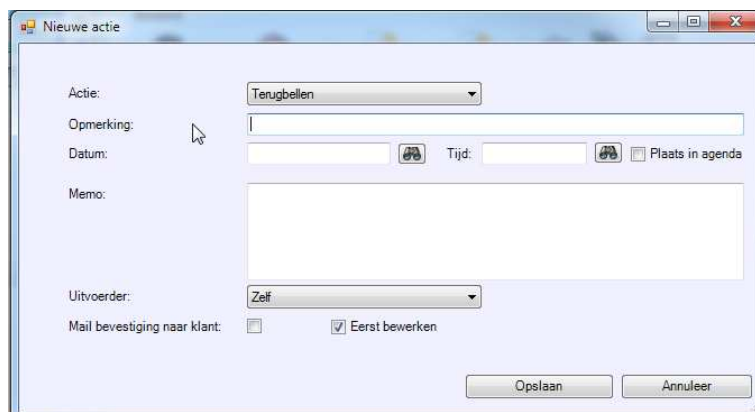
**→ Communiceer met de klant: persoonlijke aandacht, zonder dat dit extra tijd kost.**

## 3) Plannen

De module Klantcontact kent verschillende soorten 'contacten' en verschillende typen 'acties'. Deze contacten en acties vormen de basis van de registratie van uw communicatie met de klant. Contacten bevatten de (korte) verslagen van overleg/gesprekken met de klant. Acties zijn reminders voor u zelf (volgende week terugbellen) die bewaakt worden, maar kunnen ook afspraken zijn met de klant (bijv. voor een showroombezoek).

De afspraken worden direct doorgelinkt naar de Simar-agenda. Wanneer u in een telefoongesprek een afspraak maakt is één keer invoeren voldoende om zowel de contactregistratie als de agenda bij te houden.

Behalve voor uzelf kunt u ook een actie voor een collega in het systeem zetten. Als de actie datumgebonden is, zal het vakje in het overzicht rood opkleuren zodra deze actie uitgevoerd moet worden.



**→ Alles wat u met de klant afspreekt wordt automatisch bewaakt: kwaliteit in uw communicatie!**

#### 4) Bestellen / proefdraaien / informatie

Met onderstaand formulier kunt u de module direct bestellen, een proefperiode (van twee weken) aanvragen of vragen om meer informatie.

Na ontvangst van uw bestelling/proefaanvraag nemen wij contact met u op om de software te activeren en de eerste instellingen en handigheidjes door te voeren.

#### De module Klantcontact is te combineren met:

**GOOP-Plus** (kostprijs € 500,00 onderhoud € 5,40/mnd)  
**SIMS Business Editie** (kostprijs € 500,00 onderhoud € 5,40/mnd)  
**SIMS Enterprise Editie** (kostprijs € 750,00 onderhoud € 7,90/mnd)

Klantnummer:

Bedrijfsnaam:

Plaats:

Contactpersoon:

e-mailadres:

Telefoonnummer:

- Ik wil direct bestellen
- Ik wil een proefperiode aanvragen
- Ik wil graag meer weten. Neem a.u.b. contact met mij op.

Opmerking

Zie voor meer informatie [www.simar.nl/klantcontact](http://www.simar.nl/klantcontact)