

## MKB-Logic Online Administratie

In onze huidige economie is het belangrijker dan ooit om de juiste gereedschappen voor uw onderneming te hebben. De volledig vernieuwde Online Administratie van MKB-Logic levert een complete en betaalbare oplossing.

**Alle gegevens tot uw beschikking, overal en altijd.**

## Relatiebeheer (CRM)

Bij Relatiebeheer staan alle contacten met uw (potentiële) klant centraal.

Door alle relaties en contactmomenten te registreren, is iedereen in uw organisatie op de hoogte wat er speelt. Bij afwezigheid van een werknemer, is een vervanger ook volledig op de hoogte. U heeft alle gegevens van een relatie altijd bij de hand in het bedrijuenscherm. Een bedrijf kan geclassificeerd worden en daarmee kunnen waardevolle rapportages worden gegenereerd. Of een mailingbestand op basis van meerdere criteria.

**Geef uw klant de aandacht die zij verdient.**

## Leads

Leads zijn potentiële klanten waar u nog geen commerciële activiteiten mee heeft. Het kan bijvoorbeeld een bedrijf zijn waarover u een tip heeft ontvangen. Of een adressenlijst die u wilt bellen of e-mailen.

## Verkoopkansen

Een verkoopkans is een concrete mogelijkheid tot het doen van zaken. U weet reeds waar het over gaat en er kan een status aan een verkoopkans worden toegekent, waarmee de mogelijke toekomstige omzet kan worden bepaald.

Zowel leads als verkoopkansen zijn uiterst belangrijk voor uw toekomstige omzet en het is van cruciaal belang met deze contacten zorgvuldig om te gaan. Met MKB-Logic Online Administratie kunt dit optimaal registreren en beheren.

- Opvolgacties registreren, voor het voeren van een gesprek of e-mail
- Ingescande of elektronische documenten aan contact koppelen
- Aanmaken mailbestanden
- Analyse status
- Analyse oorsprong



## Meldingen

Beheer alle meldingen en correspondentie van uw klant. Of het nu gaat om een klacht of een terloopse opmerking, het is belangrijk dat uw nodige aandacht krijgt. Zo kunt u van iedere relatie bijhouden welke problemen er zijn geweest en welke soort meldingen het meest voorkomen.

Zelfs een klacht is een verkoopsignaal en een mogelijkheid tot het doen van nieuwe zaken.