

Welcome!

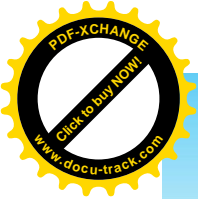


Koppel uw website aan een CRM systeem

Elke Laeremans
Konato NV

www.konato.be

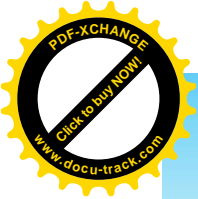
Konato
your CRM co-pilot



U heeft beslist een klantgerichte focus uit te werken. Wat nu?

www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot



Konato staat voor resultaat



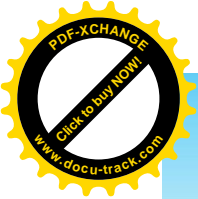
Wij begrijpen uw business en de uitdagingen waar een klantgerichte KMO voor staat.

Wij helpen u:

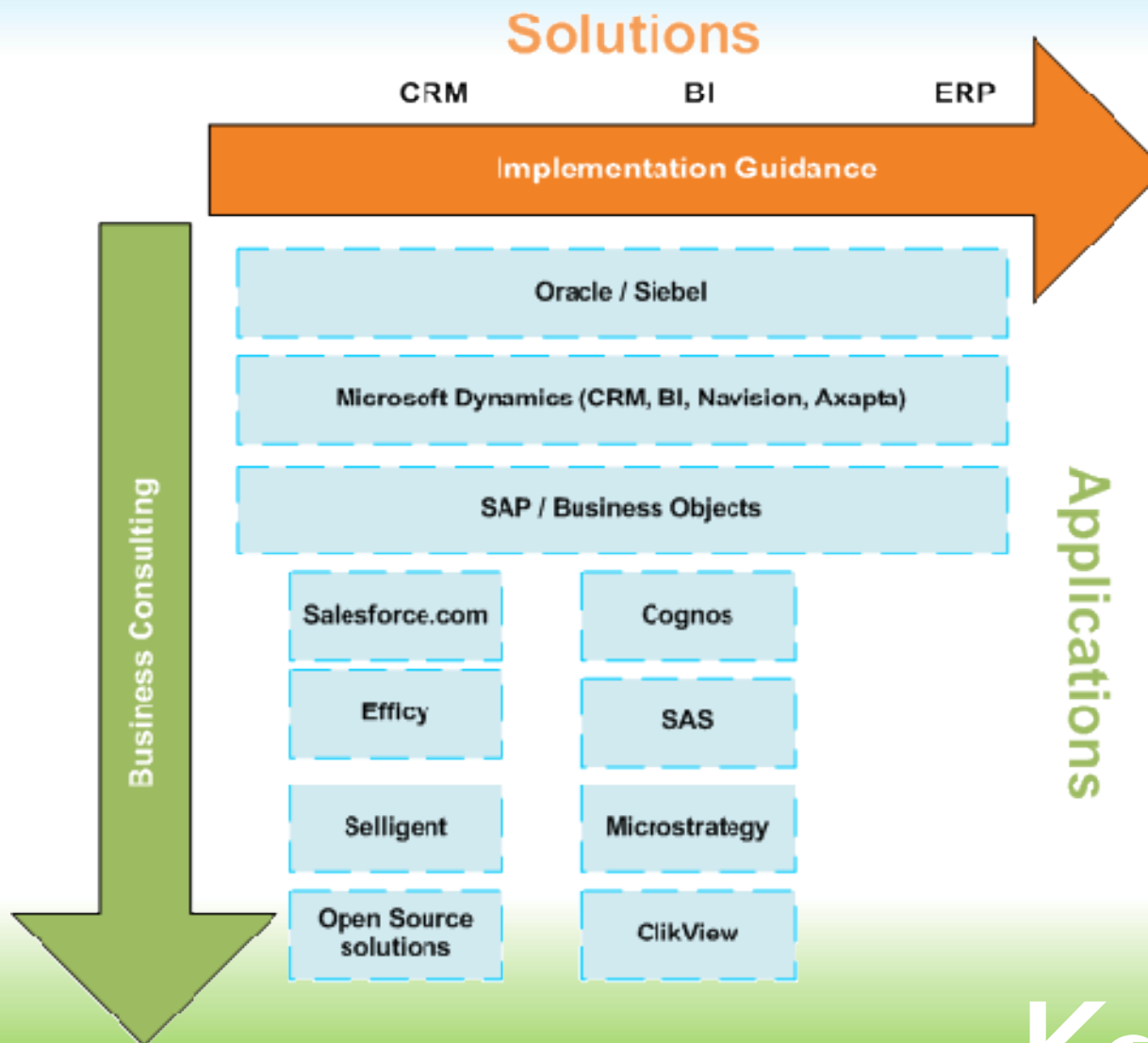
Pragmatische begeleiding en
onafhankelijk bedrijfsadvies
Gespecialiseerde consultants
Jarenlange ervaring en expertise

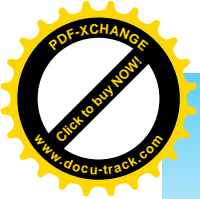
www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot



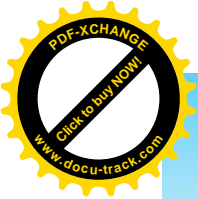
Onafhankelijk advies





Agenda

- Wat betekent CRM voor KMO's?
- Hoe koppel ik CRM met mijn bedrijfswebsite?
- Real Life Case Stories
 - § *Hoe ben ik er zeker van dat de informatie aanvragen via info@ emails behandeld worden?*
 - § *Hoe kan ik meer halen uit informatie aanvragen van bezoekers op mijn website?*
- Vragen

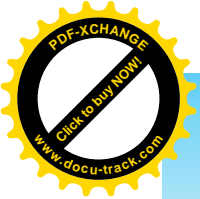


WAT BETEKENT CRM VOOR KMO'S?



www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot



Wat is CRM?

Customer Relationship Management

Software Tool

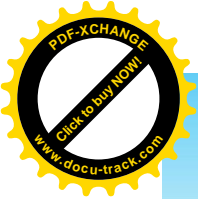
§ 360° zicht op de klant

§ Opvolging klantenrelaties

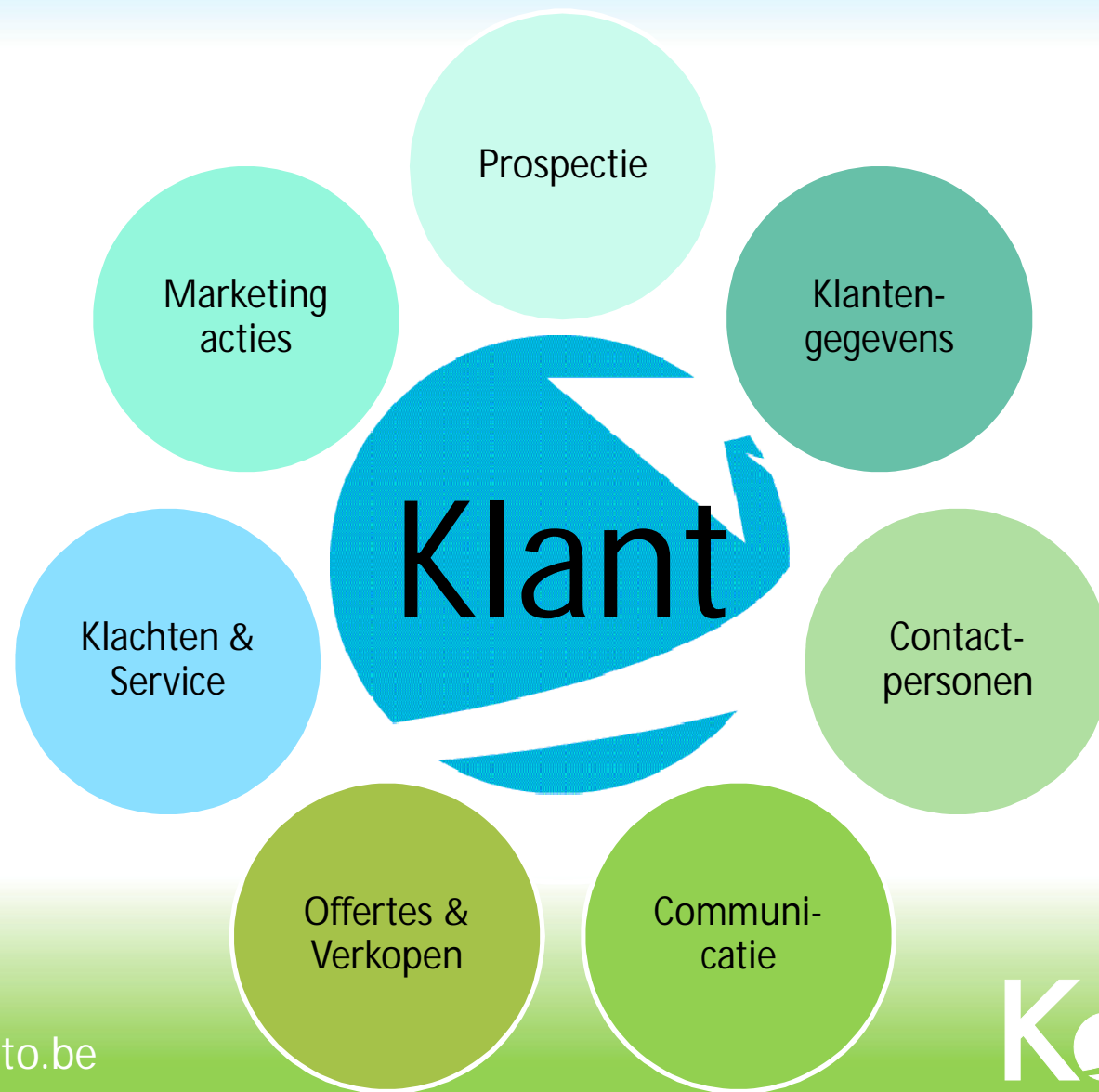
§ Inzicht in uw verkoopproces

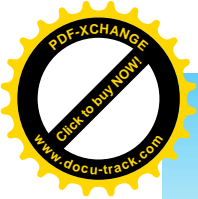
§ Efficiënte communicatie met de klant





CRM zorgt voor een 360° zicht

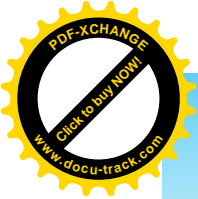




HOE KOPPEL IK CRM MET MIJN BEDRIJFSWEBSITE?

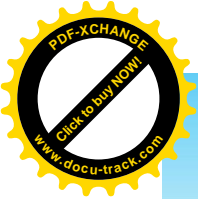
www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot



Hoe koppel ik CRM?

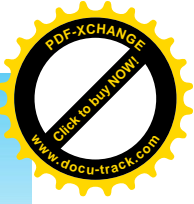
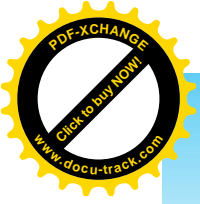
- Algemene informatie aanvragen
- Leads / Prospectie
- Registraties evenementen
- Registraties op mailing lijsten
- E-mail campagnes uitsturen en opvolgen
- E-Commerce
- Dienst na verkoop



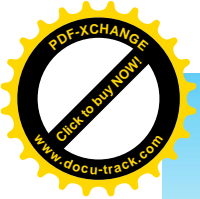
REAL LIFE CASE STORIES

www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot

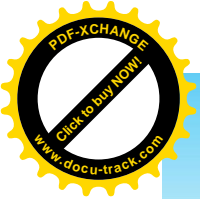


“Hoe ben ik er zeker van dat de informatie aanvragen via info@ emails behandeld worden?”



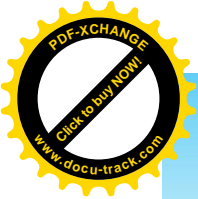
Mijn knelpunten

- Mijn info@ emails komen binnen in de inbox
 - § Ik heb geen duidelijk overzicht van aanvragen
 - § Ik heb geen mogelijkheid tot groepering van aanvragen per contactpersoon
- Verdere behandeling van de e-mails verloopt niet optimaal
 - § Er worden geen automatische mails verstuurd
 - § Ik kan enkel reageren via e-mail
 - § Ik kan moeilijk delegeren en prioretiseren
 - § Ik kan moeilijk opvolgen wat de status is
- De contactgegevens blijven in e-mails zitten

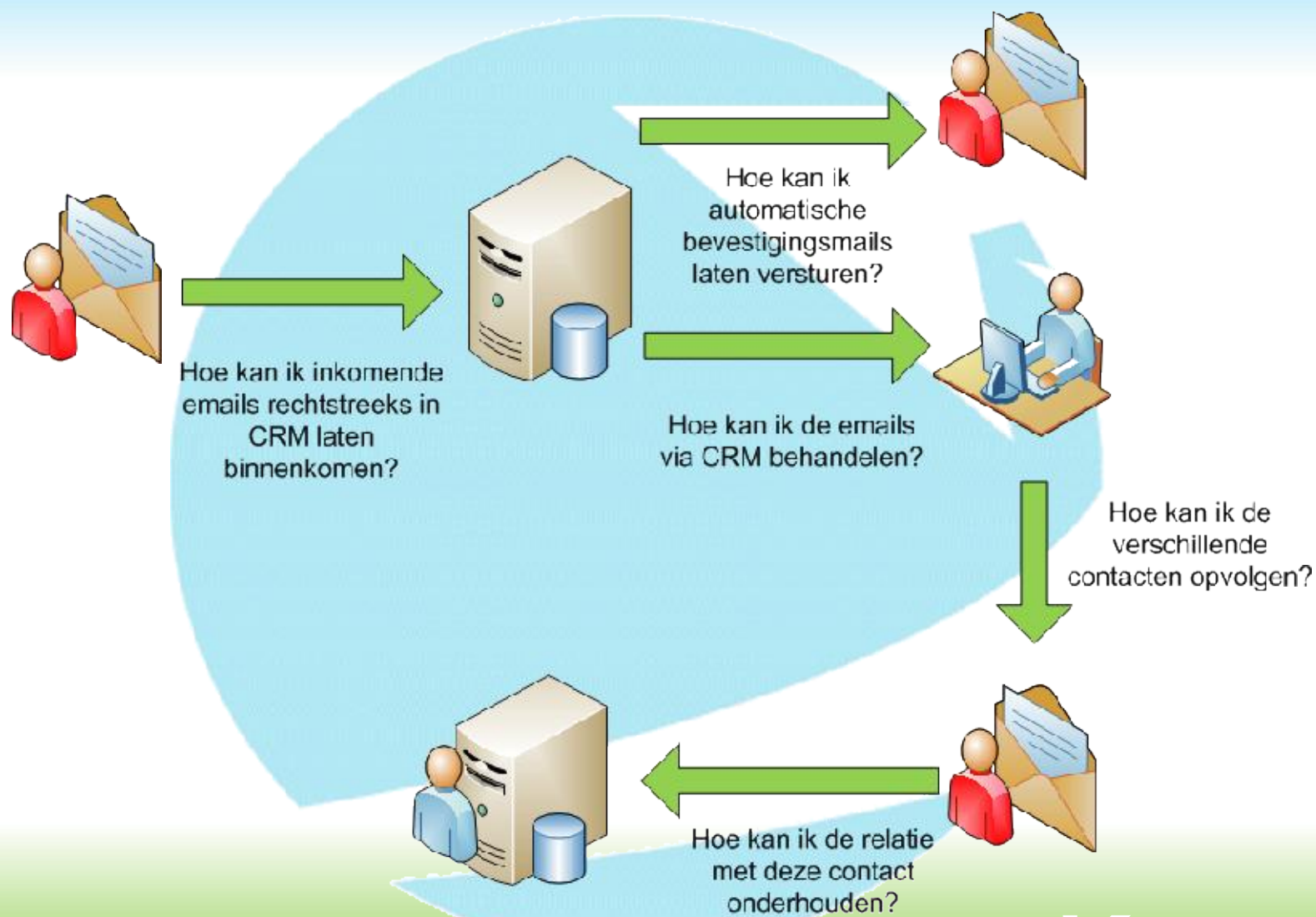


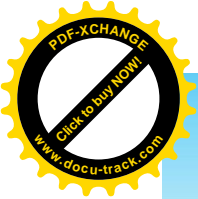
Resultaat

- Mijn waardevolle *bron voor prospectie* wordt niet benut
 - § Een deel van mijn binnenkomende mails gaat verloren
 - § Ik verstuur mijn antwoorden te laat
 - § Ik reageer niet persoonlijk genoeg
- Opvolging nadien vraagt veel waardevolle *tijd* van mezelf en van mijn *mensen*
 - § Alle informatie is in persoonlijke mailboxen binnen het bedrijf te vinden
 - § Ik kan moeilijk filteren, groeperen, lijsten opmaken



Oplossing: inbox koppelen met CRM

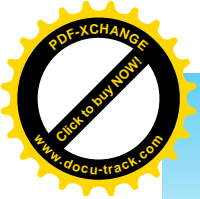




“Hoe kan ik meer halen uit informatie aanvragen van bezoekers op mijn website?”

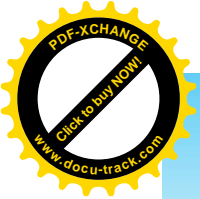
www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot



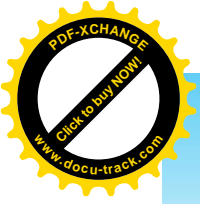
Situatieschets

- U heeft invulformulieren op uw website voorzien, zodat bezoekers gegevens kunnen achterlaten, bij voorbeeld:
 - § Aanvraag documentatie
 - § Registratie voor evenementen (opleidingen, deelname aan een beurs, ...)
 - § Registratie voor mailings



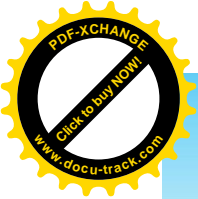
Mijn knelpunten

- ▶ Alle aanvragen komen als e-mails binnen in mijn inbox (cfr. vorige case)
- ▶ Ik hou de nodige informatie bij in een aparte klantendatabase
 - § Ik moet de informatie manueel overnemen
 - § Ik heb geen link met originele aanvraag informatie
 - § Ik kan moeilijk automatisaties opzetten
- ▶ Iedere verdere opvolging gebeurt manueel
 - § Ik hou alles bij in aparte databases of excel lijsten
 - § Ik verstuur documenten per post
 - § Namail / nabel acties zijn moeilijk op te zetten en op te volgen
 - § Ik heb geen overzicht van wat er met een prospect gebeurt

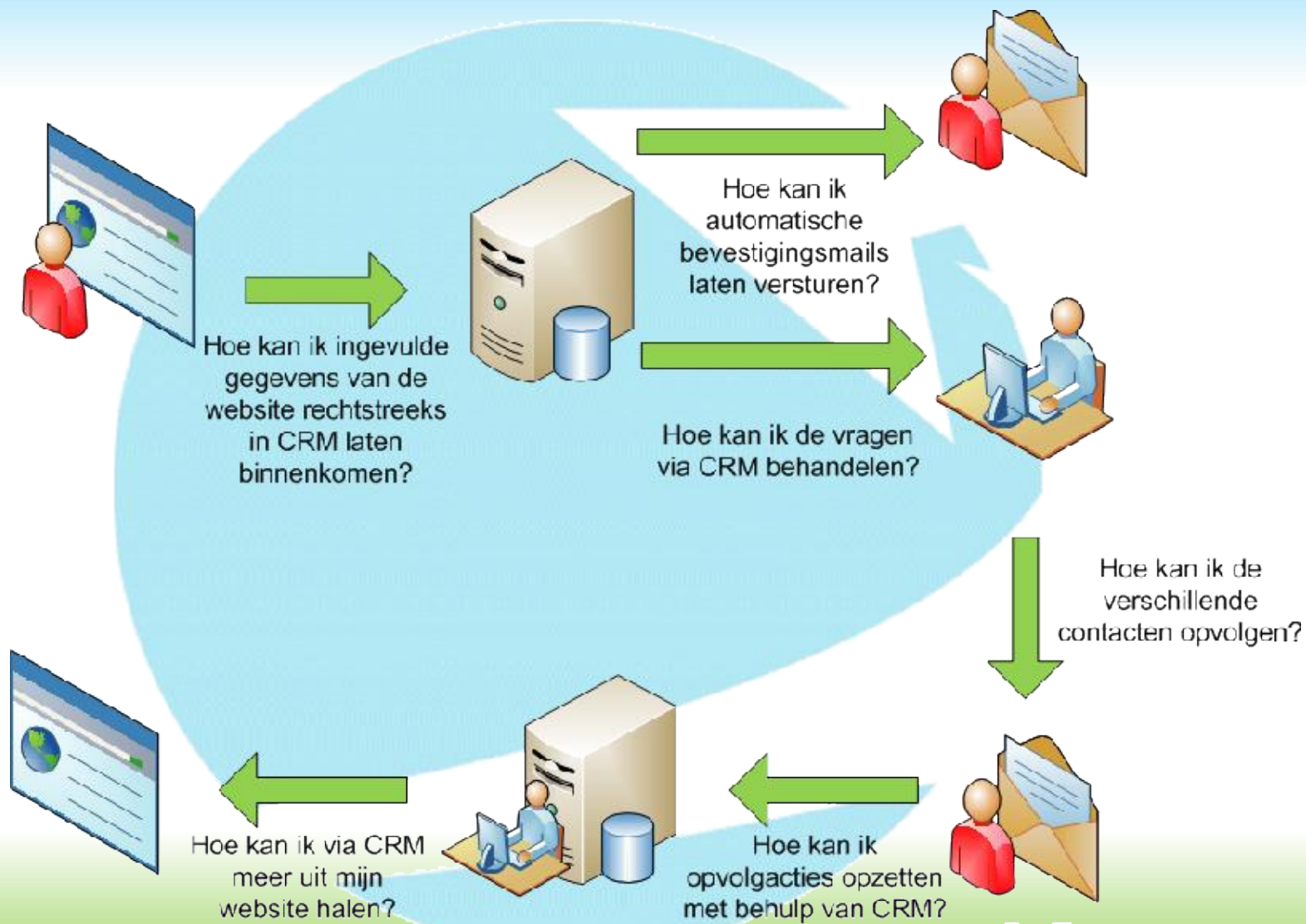


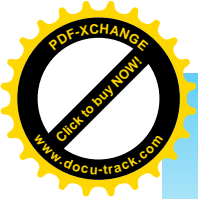
Resultaat

- Mijn waardevolle *bron voor prospectie* wordt niet benut
- Opvolging nadien vraagt veel waardevolle *tijd* van mezelf en van mijn *mensen*
- Ik maak geen optimaal gebruik van de *mogelijkheden van een website*



Oplossing: website koppelen aan CRM





Contact us!



Elke Laeremans – *Manager*

Konato NV

Veldkant 33a

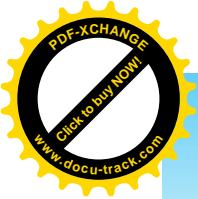
2550 Kontich

+32 (0)3 451 23 91

elke.laeremans@konato.be

www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot



Thank You !



www.konato.be

Konato
your CRM co-pilot