

## Offertes

---

Maakt u veel offertes? Hebben offertes bij u vaak dezelfde opbouw, maar past u de standaard aan op basis van de kenmerken van de klant of de demonstratie? Wilt u weten hoe vaak offertes worden herzien voordat ze tot een opdracht leiden, welke verkopers het beste scoren en om welke redenen offertes worden afgewezen? Met de module *Offertes* krijgt u meer grip op uw verkoopproces en verhoogt u uw slagingskans met professionele, gepersonaliseerde offertes. En dat u daarbij ook nog tijd bespaart, maakt dit tot een bijzonder populaire AccountView-module.

### Wat kan ik ermee?

In veel bedrijven worden verkooporders voorafgegaan door offertes. Een offerte bevat naast een aantal standaard tekstelementen vaak klantspecifieke informatie en een aanbieding, aangevuld met een gedeelte van uw artikelcatalogus. Standaard tekstelementen zijn bijvoorbeeld de aanhef, uw leveringsvoorwaarden en de afsluiting. Klantspecifiek zijn de geoffreerde artikelen, de aantallen, de prijzen en eventuele extra condities die gelden voor deze klant.

In uw orderadministratie hebt u al veel gegevens vastgelegd die ook bruikbaar zijn in uw offertes. Door gebruik te maken van de klant- en artikelgegevens in AccountView, voorkomt u fouten tijdens het verkoopproces die heel duur kunnen uitvallen. Met de module *Offertes* offreert u altijd volgens de vastgelegde prijsafspraken.

Minder ervaren medewerkers kunnen met deze module ervaren verkopers veel werk uit handen nemen, terwijl het kwaliteitsniveau op peil blijft. Door de integratie met Microsoft Word kan iedereen snel een professionele offerte op papier krijgen.

Door AccountView-velden op te nemen in de offertedefinitie kunt u met een druk op de knop een gepersonaliseerde offerte maken zonder dat het u één minuut extra kost. Een klant zal sneller geneigd zijn in te gaan op een offerte die is toegesneden op zijn specifieke situatie en wensen dan op een standaardaanbieding. Uw klanten willen worden herkend en erkend. Doordat rekening wordt gehouden met individuele prijsafspraken vergroot de module *Offertes* uw slagingskans zonder dat u extra tijd hoeft te investeren.

De complete historie van het offerteproces wordt bijgehouden in AccountView. Na verloop van tijd kunt u dus precies zien welke verkopers het beste scoren met offertes, maar ook welke artikelen bovengemiddeld vaak vanwege de prijs worden afgewezen en bijvoorbeeld voordeliger moeten worden aangeboden. U bouwt vanzelf een complete offertehistorie op waarmee u altijd een helder beeld kunt krijgen van de verkooppijlijn.

Offertes worden automatisch aan de klantgegevens gekoppeld, zodat u altijd de juiste informatie bij de hand hebt. Door de integratie met *Verkoopinformatiesysteem* kunt u ook de activiteiten in het offertetraject beter aansturen. Van elke wijziging in een offerte worden automatisch activiteiten gegenereerd. U ziet dus direct hoeveel tijd een traject heeft gekost van de eerste offerte tot de order: de eerste stap tot optimalisering van uw verkoopproces.

## Wat koop ik ervoor?

- Offertes op basis van tekstelementgroepen, standaard tekstelementen en vrije tekst
- Per klantengroep afgestemde offertes aanmaken, in de 'taal' van de klant
- Offertes opgemaakt in Microsoft Word
- Automatisch offertes bewaren volgens een vooraf ingestelde bestandsnaam, inclusief automatische nummering
- Overzicht van alle lopende offertes inclusief de status
- Complete offertehistorie
- Registratie van afwijzingsredenen voor uw offertes
- Volledige integratie met de module *Facturering*
- Veel extra mogelijkheden in combinatie met de modules *Uitgebreide artikelomschrijving*, *Prijsafspraken* en het *Verkoopinformatiesysteem*
- Uitgebreide standaardrapportage over offertes, o.a.:
  - Aantal offertes per klant en per verkoper
  - Offertebedragen per klant en per verkoper
  - Slagingspercentages per klant en per verkoper
  - Afwijzingsredenen per offerteversie

## Wat levert het op?

Een forse tijdwinst en minder kans op fouten bij het versturen van offertes:

- Doordat ook minder ervaren medewerkers met de module professionele offertes kunnen aanmaken, houden uw topverkopers tijd over voor belangrijke klantencontacten.
- Uw klanten zullen het waarderen dat uw offerte is toegesneden op hun specifieke wensen, en dat gemaakte prijsafspraken erin terugkomen. Terwijl u daar vrijwel geen extra tijd voor hoeft te investeren.
- Bovendien hebt u met de offertehistorie uitstekend materiaal in handen om uw verkoopproces te stroomlijnen. Door de registratie van afwijzingsredenen kunt u snel inspelen op de reacties van uw klanten. En door de analyse van slagingspercentages kunt u tijdig ingrijpen bij achterblijvende resultaten.

Kortom, met de module *Offertes* optimaliseert u uw eigen organisatie, terwijl u tegelijkertijd een professionelere indruk achterlaat bij uw klanten. In de praktijk is gebleken dat uw slagingskansen hierdoor aanzienlijk toenemen.

## Wat kost het?

U investeert 895,- (excl. BTW).

De module is een uitbreiding op de module *Facturering*. De module komt het beste tot zijn recht in combinatie met de modules *Uitgebreide artikelomschrijving*, *Prijsafspraken* en *Verkoopinformatiesysteem*.