



# SAP Business One CRM

## CRM in SAP Business One

Inspiratiesessie  
Maart, 2018

PUBLIC



# Start om: 10:05

# CRM toepassingen in SAP Business One



PUBLIC



## Mike Nater

MKB-bedrijven helpen met Ecosystemen door SAP ERP oplossingen - Sales Executive at Asecom

Tilburg Area, Netherlands

| Information Technology and Services

Current Sales Executive - Asecom B.V.

Previous DEKOM AG

Education University of Amsterdam Business School

### Sales Executive

#### Sales Executive - Asecom B.V.

December 2014 – Present (3 years 4 months) | Breda Area, Netherlands

Asecom B.V., SAP Business One Gold partner, heeft het streven om MKB-Nederland te helpen om processen verder te automatiseren en real-time stuurinformatie te geven om nog sneller in te spelen op trends en ontwikkelingen in de markt. Ketenintegratie, Real-Time analyses en proces optimalisatie zijn enkele mogelijkheden die bedrijven de sterkste speler van hun markt maakt. Dit wordt onder andere gerealiseerd door de ProSuite portfolio (ontwikkeld door Asecom), SAP Business One ERP-oplossing en SAP HANA database technologie.

Als Sales Executive bij Asecom ben ik verantwoordelijk voor New Business Development en Marketing.



# Wat gaan we doen vandaag?

- **Customer Relationship Management** -> Wat betekent dit nu eigenlijk?
- **Basisprincipes van CRM in SAP Business One**
- **Monitoren van het verkoopproces voor de:**
  - Korte termijn trajecten
  - Lange termijn trajecten
- **Activiteiten in SAP Business One**
- **Verkoop – dashboards en klantspecifieke dashboards**
- **Marketing gerelateerde functionaliteiten**

It's all about,

# De klant



# Het digitale platform voor het MKB

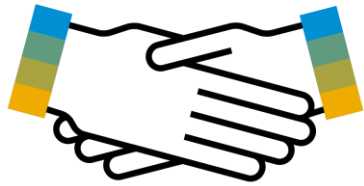
## SAP Business One Core



**De betekenis van  
Customer Relationship Management**

# Wat is CRM?

Stel jouw klant centraal in de bedrijfsstrategie



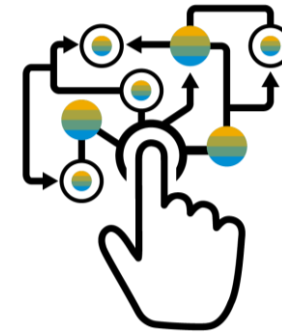
## Klant centraal in jouw strategie

- Customer intimacy wat zorgt voor een Business Partner voor de lange termijn.
- Behouden van een klant is eenvoudiger dan nieuwe werven.



## Forecast en kijk naar groei

- Forecast je groei en registreer beter welke potenties er bij.
- Maak je organisatie gereed om verwachte groei op te vangen.



## Centralisering van klantinteractie

- Alle informatie gecentraliseerd in één system.
- Hierdoor in één oogopslag inzicht in alle mogelijkheden die bij de klant spelen.
- Stamdata op één locatie.

# Hoe CRM te gebruiken in SAP Business One



# Tools voor CRM

Tools die worden gebruikt in deze **CRM** demonstratie zijn:

- **SAP Business One**
- **Add-on: Boyum **
- **(kleine) aanpassingen:**
  - Queries en Macro's



# Het monitoren van het **verkoopproces**

# Hoe defineer ik nu mijn verkoopproces?

**Industrie**

**Klant**

**Waarde**

**Product**

**Organisatie**

**Optimaliseren  
klantbeleving**

# Demonstratie in SAP Business One

## Korte termijn trajecten

### 0 - 2 maanden

- Korte salescycli
- Minimale registratie gewenst
- Go <-> No-Go offertes

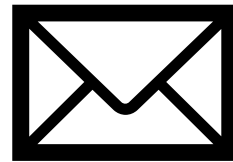
# Demonstratie in SAP Business One

## Lange termijn trajecten

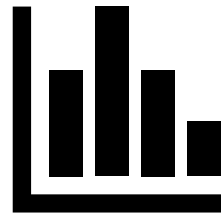
### 2 – 24 maanden

- Lange salescycli
- Veel contactmomenten, zowel prospects als derden
- Vele stadiums in het verkoopproces
- Opportunity module -> Activiteiten

# Funcities van SAP Business One in Microsoft Outlook



# Budgetteren van de zakenpartners



# Mailen met Mailchimp





# Vragen over CRM in SAP Business One?



[m.nater@asecom.nl](mailto:m.nater@asecom.nl)

**Start Changing Your Business – Now**