



# Meer inzicht in uw salesproces en meer impact op uw klanten.

Aan de slag met CRM om uw klantrelaties  
en verkoop te versterken.

# CRM voor uw digitale organisatie

**C**ustomer Relationship Management (CRM) is de hoeksteen voor een modern salesproces en een vlekkeloze klantenervaring.

Het brengt alle informatie over uw klanten en potentiële klanten samen. Het helpt u om opportuniteiten in kaart te brengen en om aan cross selling of upselling te doen. Maar ook om uw dienst naverkoop te stroomlijnen of om uw salesproces af te stemmen op uw boekhouding en de rest van uw organisatie. Zo is uw salesteam veel minder bezig met administratie en veel meer met wat er echt toe doet: klantenrelaties onderhouden, opportuniteiten vinden en uw verkoop versterken.

Een CRM-systeem is het centrale platform waarop u uw salesmachine bouwt. Het geeft uw salesteam alle inzichten en tools om hun verkoop te stimuleren, en het geeft uw klanten een rijke klantenervaring, met relevante communicatie op maat.



Ga van start met een meer **digitaal verkoopproces**.



Geef uw sales de tools om ook **op afstand aan klantenrelaties te werken**.



Geef de **productiviteit van uw sales** een boost met geïntegreerde tools.



**Ondersteun en begeleid verkopers** met inzicht, gerichte feedback en data.



Maak uw salesproces **transpanter** en **kostenefficiënter**.



Kies een platform waarop u uw salesproces verder kan uitbouwen, met **nieuwe tools en diensten**.

# Een blik op de meest veelzijdige CRM:

## Microsoft Dynamics 365 Sales

Elke organisatie en elke salesomgeving is anders, precies daarom is veelzijdigheid voor een CRM-systeem een absolute troef. Microsoft Dynamics 365 Sales beschikt over een indrukwekkend scala aan mogelijkheden en functionaliteiten én het is perfect integreerbaar met de andere Microsoft tools en apps die u al gebruikt.

Als expert in CRM- en ERP-systemen, volgen wij alle oplossingen en innovaties op de voet. De laatste jaren heeft Microsoft van Dynamics 365 een absolute prioriteit gemaakt, en dat laat zich merken.

## Ontdek de grote voordelen van Microsoft Dynamics 365 Sales



### Intelligente software

De intelligente laag met artificial intelligence monitort al uw data, biedt concrete inzichten aan en toont u nieuwe opportuniteiten.



### Multi-channel

Orkestreer uw volledige customer journey over verschillende kanalen heen, met self-service, remote en fysieke touchpoints.



### Strategische beslissingen

Neem slimme strategische beslissingen op basis van data: over de focus van uw salesteam, de aanpak van bepaalde verkopen en de klantgerichtheid van uw diensten.



### Inzicht in uw klantenportfolio

Krijg inzicht in al uw klanten en opportuniteiten, verhoog Customer Lifetime Value en wijs steeds de juiste salespersoon toe.

# Wat kan Microsoft 365 Sales voor u doen?

Een applicatie of tool is maar zo sterk als de uitdagingen die het oplost. En voor Microsoft Dynamics 365 is dat heel wat. Onze expert zet even de belangrijkste mogelijkheden op een rijtje.

## 5 interessante functionaliteiten

1

### Alle tools voor remote sales

Verkopen op afstand is vaak niet zo eenvoudig. Met Dynamics 365 Sales centraliseert u alle info over uw klanten en switcht u naadloos over op andere Microsoft tools zoals Teams.

2

### Integreer sales playbooks en content

Stroomlijn uw salesproces en bied potentiële klanten meteen de juiste informatie wanneer ze daar nood aan hebben.

3

### Verlaag uw administratieve last

Maak tijd vrij om écht te verkopen. Centraliseer data en maak eindeloos zoeken overbodig. Automatiseer terugkerende taken en integreer alles met uw ERP en boekhouding.

4

### Maak sneller en eenvoudiger records aan

Met Dynamics 365 is het scannen van een business card al genoeg om een nieuwe record aan te maken en meteen alle info aan te vullen.

5

### Glasheldere rapporten

Krijg snel helder inzicht in de cijfers en KPI's die het belangrijkste zijn voor uw salesproces. Visualiseer ze in overzichtelijke dashboards of maak custom reports.

## Onze experts aan het woord:



Hét grote voordeel van Microsoft Dynamics for Sales is dat het **mooi ingebed zit in het Microsoft ecosysteem**. Voor elke wens bestaat er een oplossing binnen dit ecosysteem. Zo kan u de CRM-software perfect integreren met uw ERP of met andere tools die u vandaag al gebruikt.

We merken bij onze klanten dat dit **grote tijds- en efficiëntiewinsten** oplevert. Ze springen moeiteloos van hun mailbox naar hun CRM en van daar terug naar Teams of SharePoint. Of wil u bijvoorbeeld heldere rapporten halen uit uw CRM? Dat kan via personaliseerbare dashboards binnen Dynamics for Sales, maar voor meer geavanceerde rapporten kan u ook Microsoft Power BI gebruiken. Informatie die op één plaats ingevoerd wordt, is elders ook beschikbaar. Een absolute luxe voor sales.

Bovendien komen er **regelmatig nieuwe updates en features uit**. Een leuke feature is bijvoorbeeld AI-relatie-assistent die u waarschuwt wanneer een offerte verloopt of wanneer een bepaalde klant al lang niet meer gecontacteerd is.”

Liesbet,  
Senior Consultant Applications, Orbid



Microsoft Dynamics 365 Sales is ook heel **flexibel en personaliseerbaar**. U kan heel snel en eenvoudig een standaardomgeving neerzetten en die dan aanpassen naar uw specifieke situatie. Voor bouwondernemingen helpen we bijvoorbeeld om aparte records aan te maken voor elke werflocatie. **We finetunen de omgeving op basis van uw workflow, sector of specifieke processen.**”

“Met tools zoals **Microsoft Power Apps** is het ook vrij eenvoudig om **zelf aan de slag te gaan met integraties en functionaliteiten**, zonder dat u daarvoor een programmeur hoeft te zijn. Wij tonen onze klanten altijd hoe ze de basics snel in de vingers krijgen. Zo kunnen ze heel snel zelf aan de slag.”

Kasper,  
Business Analyst, Orbid

# Uw hele buyer journey, in één oogopslag

## De gebruikservaring van Microsoft Dynamics 365 Sales



### Stem marketing & sales naadloos op elkaar af

Creëer visibiliteit doorheen de hele funnel, van acquisitie tot conversie en bouw campagnes en workflows met een automatische hand-off naar sales.



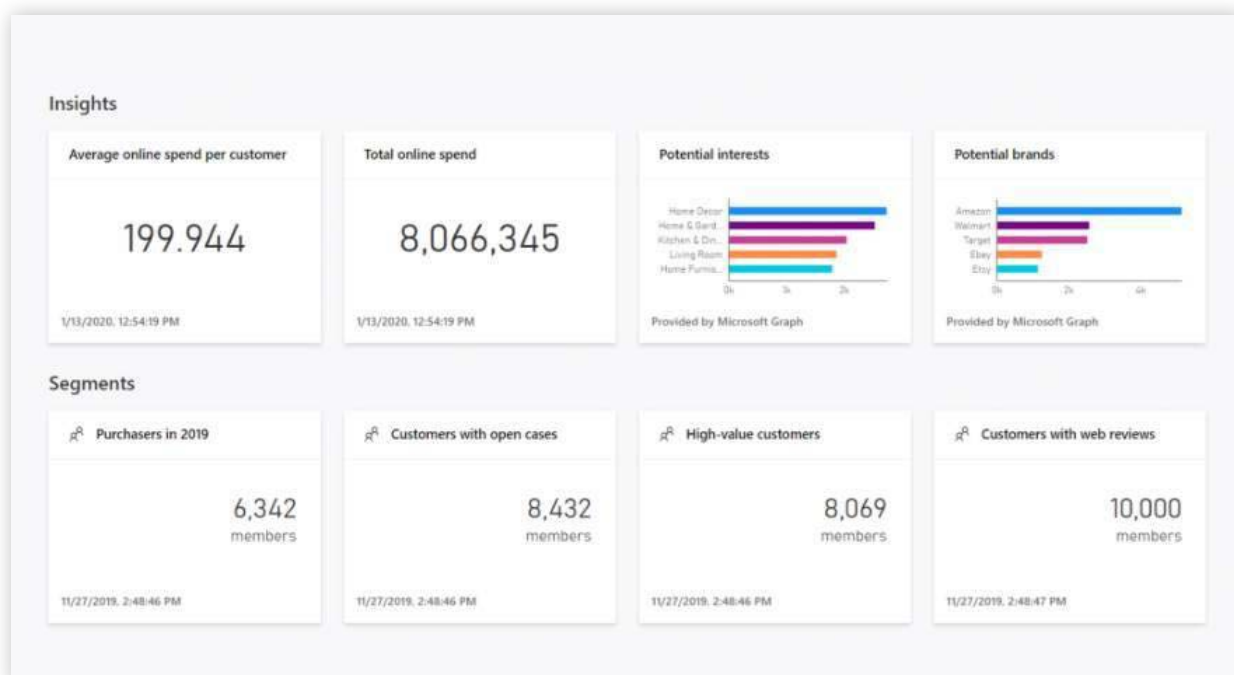
### Verhoog voorspelbaarheid & identificeer risico's

Krijg meer zicht op uw hele buyer journey, grijp sneller in wanneer het mis gaat en vergroot de voorspelbaarheid op basis van uw data.



### Bekijk uw salesproces vanuit het perspectief van uw klant

Vergroot de betrokkenheid en dynamiek doorheen de hele buyer journey door feedback te verzamelen van uw klanten op belangrijke punten in het verkoopproces.



## Dit zeggen onze klanten.



We beschikken via de CRM FIT van Orbid over Microsoft Dynamics 365 als salestool. Onze medewerkers zijn hier heel tevreden over en er is een vlotte integratie met Microsoft-oplossingen zoals Outlook en SharePoint.”

“Zo kunnen we vlot documenten toekennen aan klanten, denk maar aan een rapport van een klantbezoek of reis. De experts van Orbid zijn leuke, gemotiveerde mensen om mee te werken. Iedereen is heel down-to-earth en zoekt onmiddellijk mee naar oplossingen.”

- Lara Moons, manager Strategie & Digitalisering, InoVet -



emino bestaat uit verschillende organisaties die gefuseerd zijn, met vandaag in totaal bijna 300 medewerkers. Vroeger zat alle informatie over onze klanten en partners in verschillende Excel-bestanden. Dankzij Dynamics for Sales werken we nu centraal en is er één versie van de waarheid. Er zit dus veel minder ruis op de data.”

“Als bijvoorbeeld een telefoonnummer van een klant wijzigt, staat dit onmiddellijk up-to-date. De software-consultants van Orbid zijn echte experts in hun vakgebied. Zo doen we via FlexStaffing – waarbij ze ons enkele dagen per maand ondersteunen – een beroep op hen voor Dynamics for Sales, Power Platform en Power BI.”

- Rutger Verhaegen, manager ICT, emino -

# Aan de slag:

## Microsoft Dynamics 365 Sales

Bij het integreren van een (nieuw) CRM systeem kunnen alle opties, functionaliteiten en integraties in het begin een grote uitdaging lijken. Daarom begeleiden we u bij elke stap: van het definiëren van uw grootste prioriteiten tot het implementeren en configureren van de omgeving. We helpen u op weg met nieuwe bouwblokken en begeleiden ook uw medewerkers om deze nieuwe manier van werken te omarmen.

### Demo & standaard-versie

Tijdens een demoesessie leren we uw team de basics en zetten we een startklare basisversie neer.



### Migratie en analyse

We helpen u met het invoeren van uw contacten en het migreren van uw data. Dan analyseren we welke andere functionaliteiten er nodig zijn.

### Aanpassingen & opleiding

We passen de omgeving aan en geven een opleiding op maat aan enkele key users.

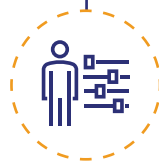


### Testfase & analyse

We rollen de software uit voor alle gebruikers en evalueren het gebruik en de ervaring.

### Finetuning

Op basis van de laatste bevindingen en behoeften finetunen we Dynamics for Sales op maat van uw organisatie.







## Klaar voor de eerste stap?

### Ontdek onze CRM FIT

**Beginnen met een nieuwe CRM mag geen eindeloos traject worden. Dat legt een te hoge druk op uw huidige salesprocessen, is niet goed voor user adoption en weegt vaak ook financieel door.**

Met onze CRM FIT (Fast Implementation Track) zet u snel en eenvoudig die eerste stappen.

Wij bieden u op basis van onze knowhow en ervaring startklare templates, processen, best practices en dashboards aan.

### › Met CRM FIT ontdekt u meteen:

- 1 Welke opportuniteiten er in uw sales funnel zitten
- 2 Hoeveel omzet u de komende maanden kunt genereren
- 3 Welke deals u gewonnen of verloren hebt
- 4 Wie uw tien belangrijkste klanten zijn
- 5 Met welke klanten u al even geen contact meer gehad hebt

Zo verliest u geen tijd met tweaken, testen, terugkeren en bijschaven. Met de CRM FIT kan u meteen aan de slag op het gebied van:

- › Digitaliseren van uw salesproces
- › Vereenvoudigen van uw relatiebeheer
- › Starten met inzichten en dashboards
- › Integratie met Outlook
- › Implementeren van best practices
- › Change management en training

ambitie  
steun  
uw ambitie



# Onze experts staan voor u klaar.

Neem gerust contact op, wij helpen u graag verder.

**CONTACTEER ORBID**



Axxes Business Park (HQ)  
Guldensporenpark 29 - Blok C  
B-9820 Merelbeke  
T +32 9 272 99 11

NC Computing  
Zoomstraat 3  
B-9160 Lokeren  
T + 32 9 339 12 47

Regus Business Center  
Uitbreidingsstraat 84 - 3e verd.  
B-2600 Berchem  
T + 32 3 218 23 02

Bedrijvencentrum Innotek  
Cipalstraat 3  
B-2440 Geel  
T + 32 14 57 41 01



**Bank:** BE47 441 62 82 0180  
**BIC:** KREDBEBB  
**BTW:** BE0463 174 208 - RPR Gent



info@orbid.be • www.orbid.be

ICT • Software • HR