

Een werkdag met CRWN Sales

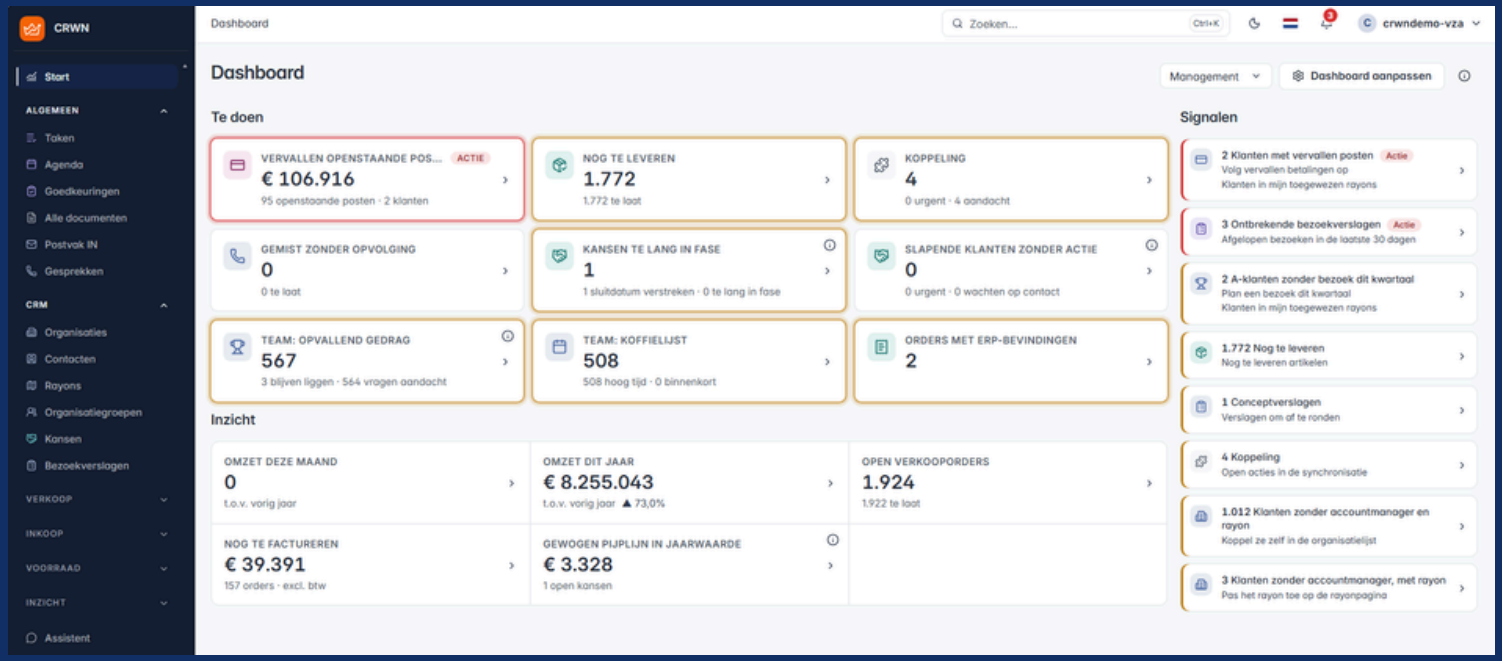
Uw ERP-data als basis voor
gerichte klantacties.

Voor accountmanagers, binnendienst en salesmanagement
bij handelsbedrijven en B2B-groothandels.

Van inzicht naar actie.
Hoe ziet dat eruit in uw werkdag?

CRWN Sales brengt uw ERP-data, klantcontacten en afspraken samen.

Bereid bezoeken voor, leg gesprekken en orders vast en volg klantacties op.



01 Bepaal uw prioriteiten
Met welke klanten start u?

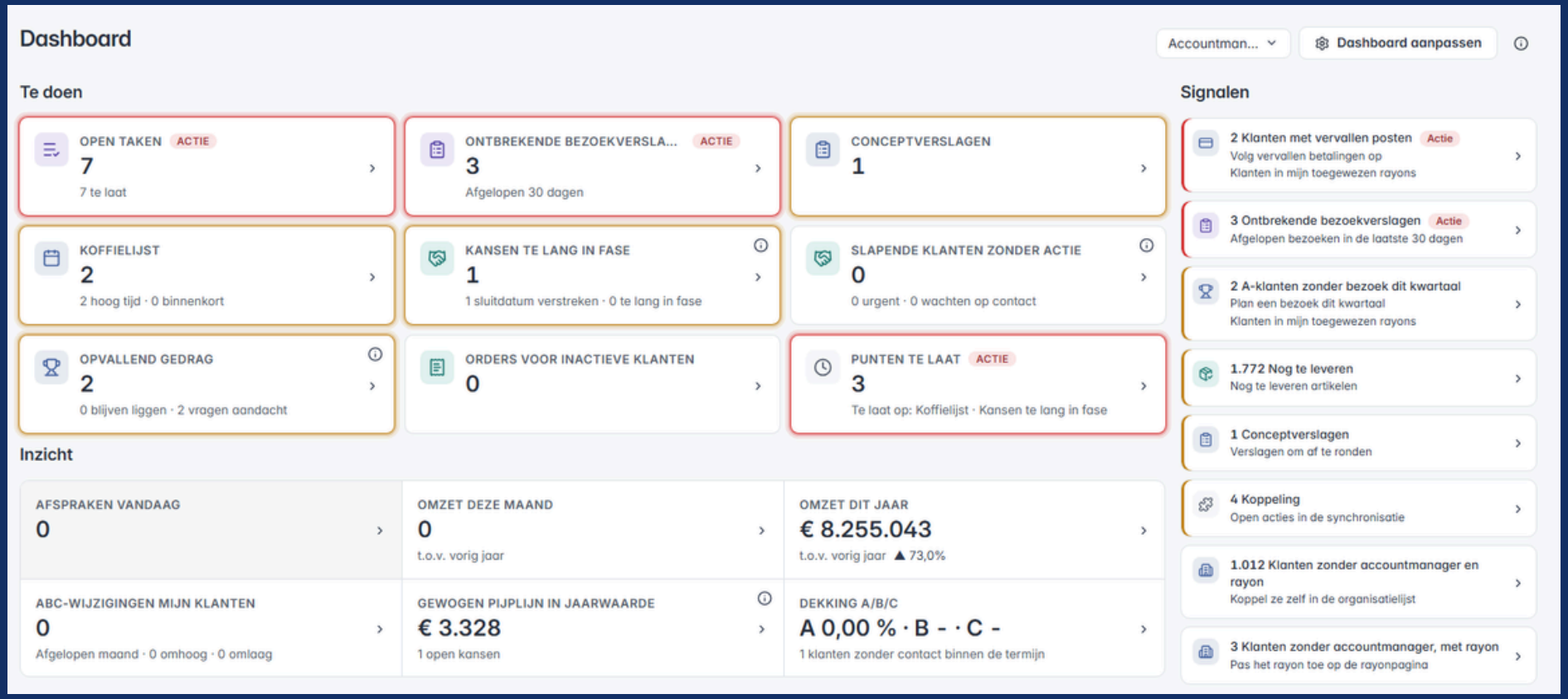
02 Bereid het gesprek voor
Uw klantinformatie bij elkaar.

03 Leg afspraken en acties vast
Van bezoekverslag naar vervolgtaak.

04 Duidelijke vervolgstappen
Krijg inzicht in u taken.

05 Houd overzicht
Gerichte aandacht voor uw team.

Met welke klanten gaat u vandaag aan de slag?



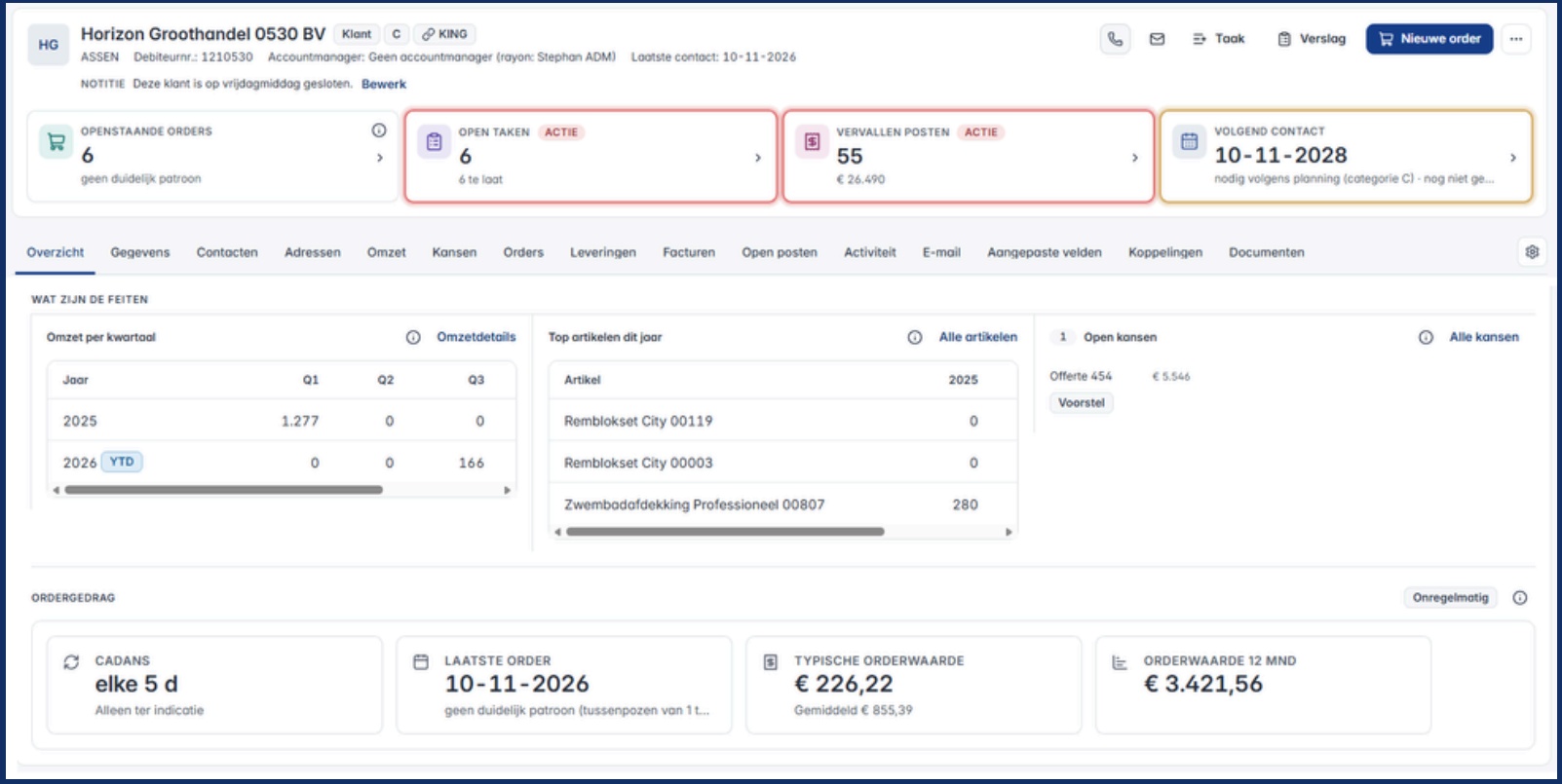
Openstaande taken bij elkaar

Signalen om op te volgen

Kies gericht uw prioriteiten

Goed voorbereid op ieder klantgesprek

De klantkaart brengt informatie uit KING ERP samen met uw commerciële activiteiten. U ziet direct welke taken, orders en openstaande posten aandacht vragen.



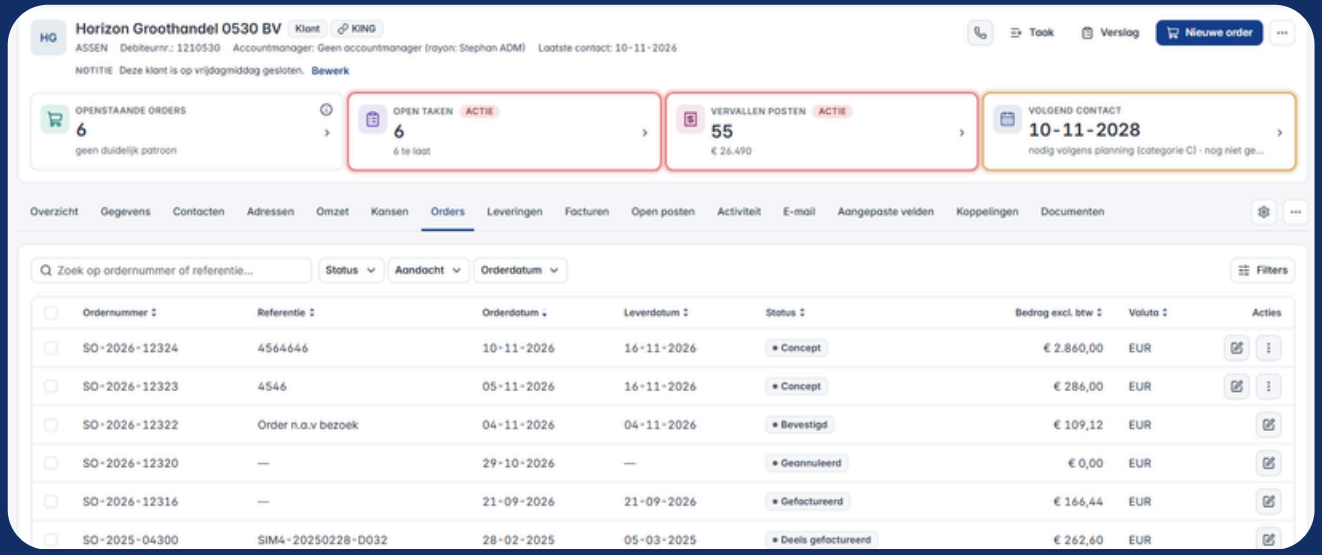
Klantgegevens uit KING ERP

Orders en betaalstatus

Afspraken en acties bij elkaar

Uw ERP-data binnen handbereik

De tabbladen op de klantkaart geven toegang tot de klantinformatie uit uw ERP.
Van contactgegevens en omzet tot orders, factuurhistorie en openstaande posten.



Orders en factuurhistorie
Bekijk wat uw klant heeft besteld en eerder gefactureerd kreeg.

Openstaande posten
Neem de betaalstatus mee in uw klantgesprek.

En veel meer
Raadpleeg klantgegevens, contactpersonen en omzet.

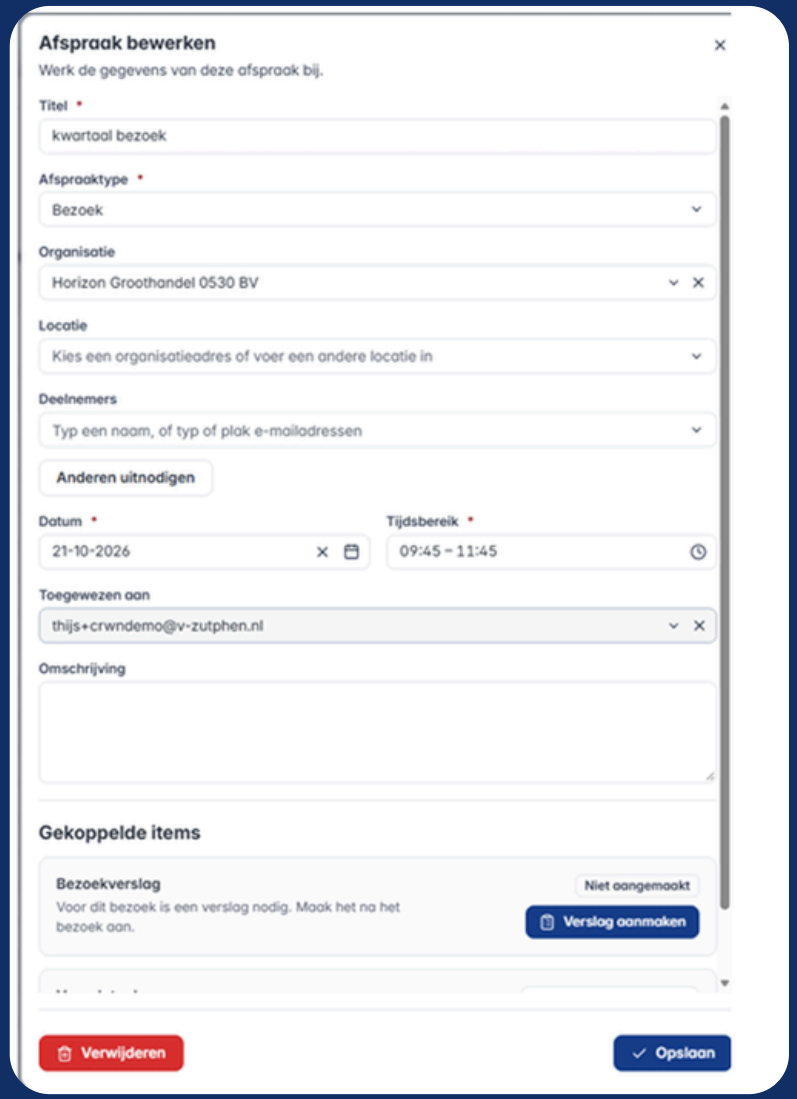
Uw ERP blijft de basis. CRWN Sales maakt die informatie beschikbaar bij uw klantacties

Uw klantbezoek begint in de agenda

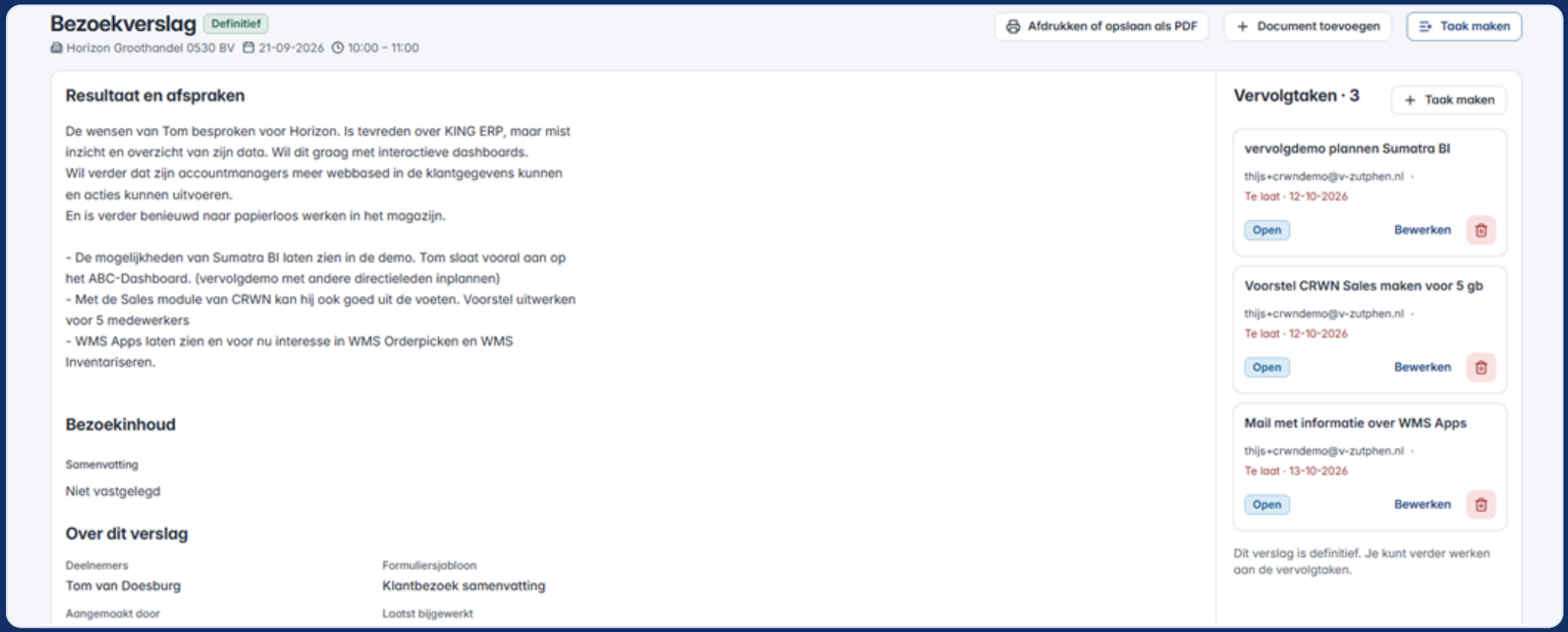
- Afspraak bij de klant vastleggen
- Bezoekverslag starten
- Bezoeken tijdig plannen.

4 x per jaar een A-klant bezoeken?

De ABC-analyse in CRWN genereert automatisch Taken voor het plannen van deze bezoeken.



Hoe krijgt ieder gesprek een duidelijk vervolg?



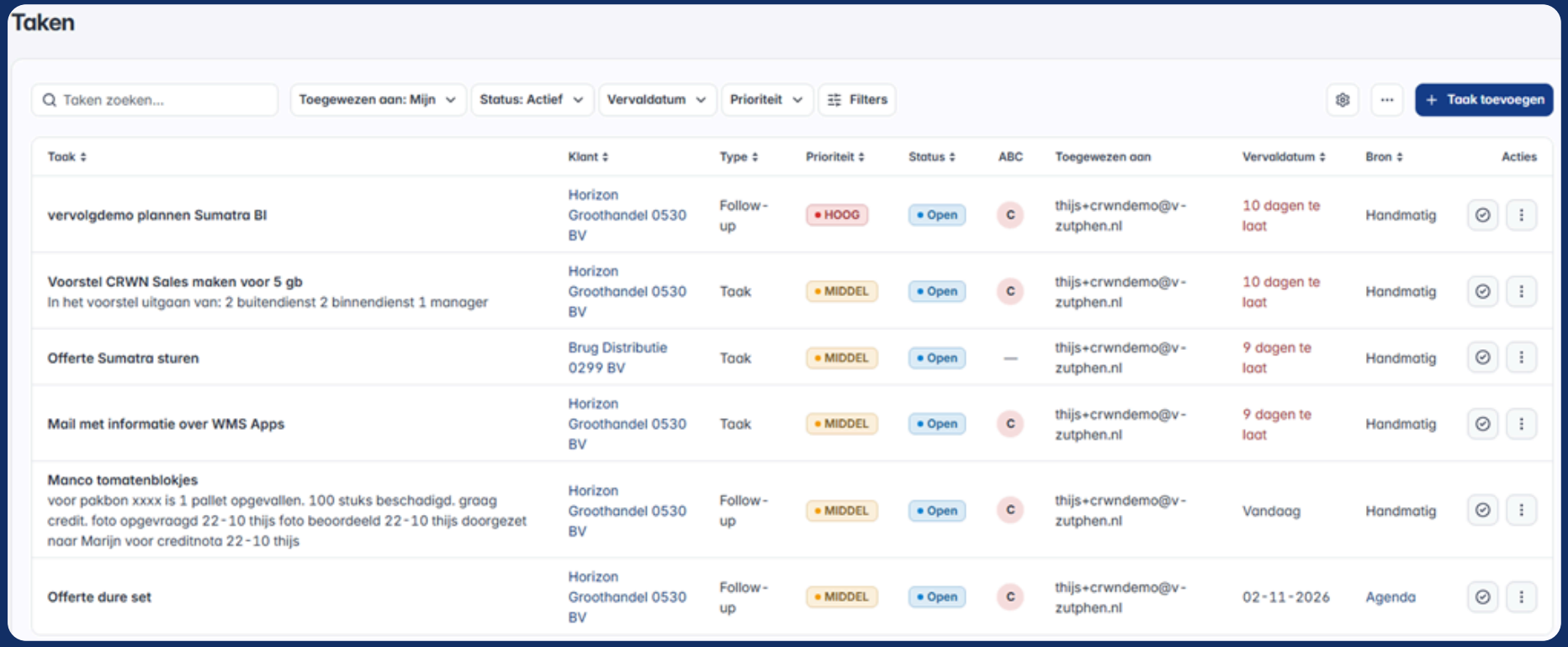
Vaste of eigen sjablonen

Leg afspraken bij de klant vast

Maak en verdeel vervolgtaken

Iedere afspraak een duidelijke volgende stap

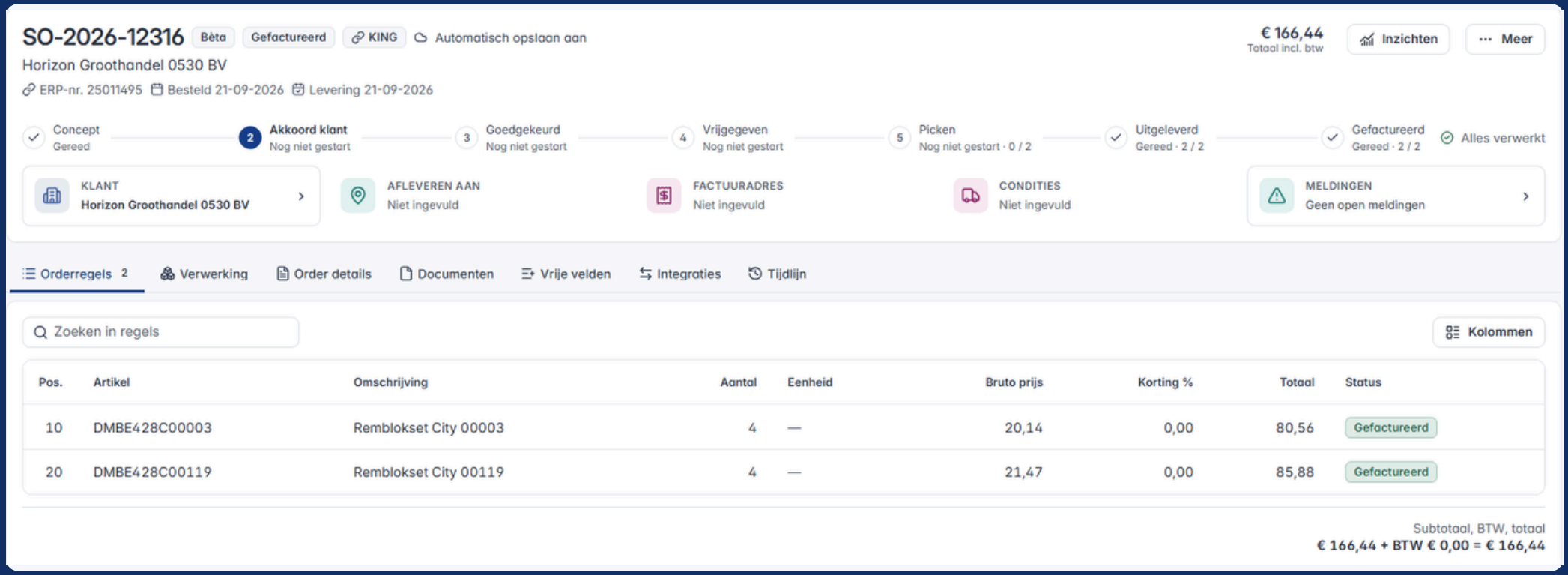
Uw taken staan bij de klant én in uw takenoverzicht.
Rond een taak af, plan deze opnieuw of wijs deze toe aan een collega.



Zo blijft zichtbaar wie welke klantactie oppakt en wanneer deze moet gebeuren.

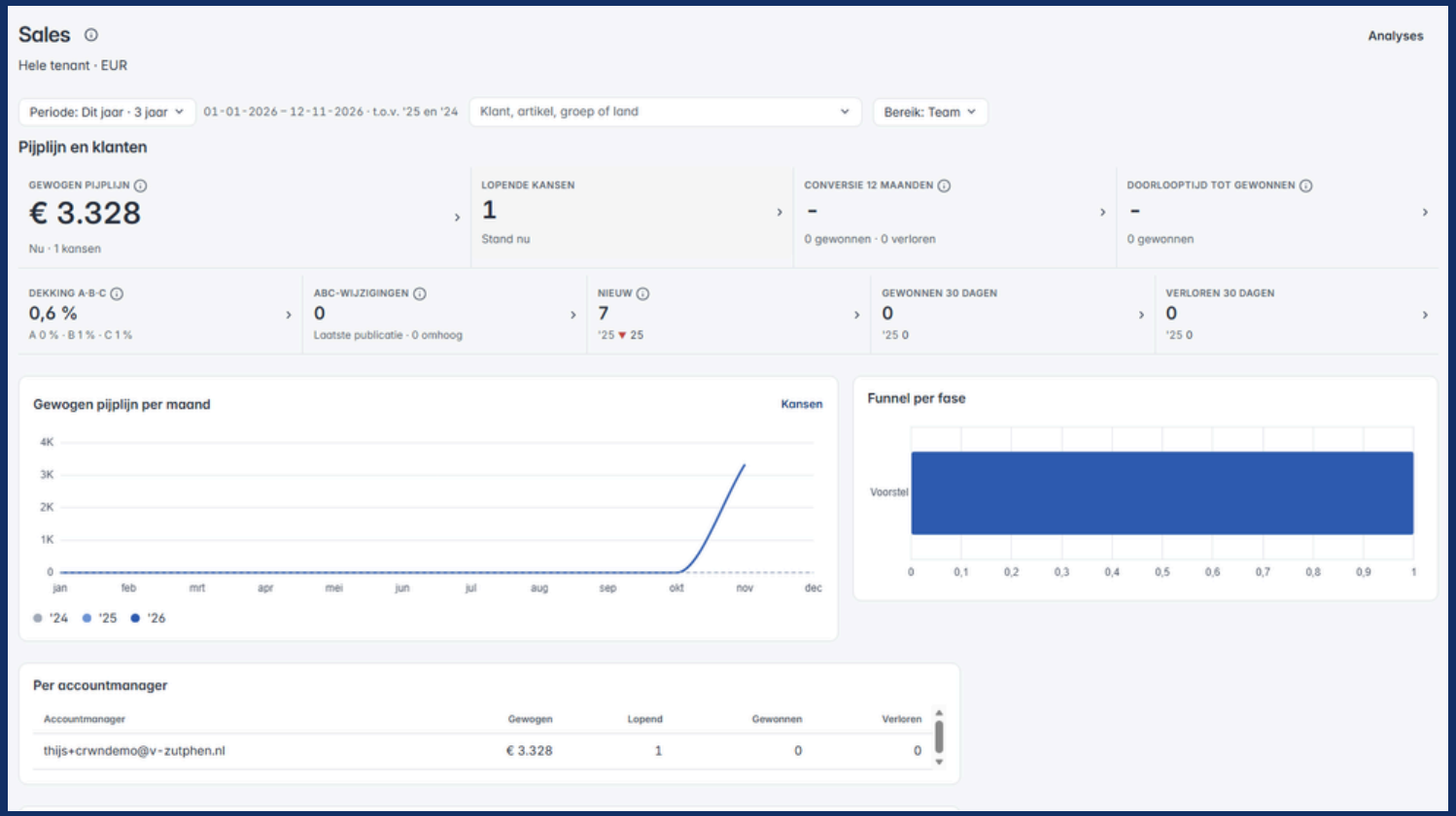
Direct een order schrijven bij de klant

Voer tijdens het klantbezoek online de order in CRWN Sales in.
Leg artikelen en aantallen direct vast, terwijl u bij de klant aan tafel zit.



De order staat direct vast in CRWN Sales en wordt doorgestuurd naar uw ERP.

Welke verandering vraagt om een klantactie?



VOORBEELDSITUATIE

Een vaste klant bestelt minder vaak.

Normaal bestelt deze klant maandelijks. Nu blijft een bestelling uit. Vraag wat er speelt en plan een vervolgactie.

Herken ander bestelgedrag

Vraag wat er speelt

Plan een gerichte vervolgactie

Wat kan CRWN Sales voor uw team betekenen?

Ontdek hoe uw accountmanagers en binnendienst klantinformatie omzetten in gerichte opvolging.

Plan een kennismaking

crwn.nl/demo