



Welland Nederland BV optimaliseert relatie met doelgroepen.

Groei bepaalt behoefte

Welland Nederland BV heeft in de afgelopen jaren een stormachtige groei doorgemaakt. Door de toename van het aantal klantcontacten kwam ondermeer de afhandeling van vragen in de knel. Er ontstond behoefte om dit te automatiseren. De bestaande software bood deze mogelijkheid echter niet en er was ook geen zicht op verdere ontwikkeling. Ook de complexe contactstructuur kon niet worden ondersteund. Welland kent diverse doelgroepen, zoals groepen eindgebruikers (kopers van de produkten) en groepen die de produkten voorschrijven (ondermeer artsen en verpleegkundigen).

De keuze voor BrixCRM

Welland besloot diverse oplossingen te beoordelen. Na een intensief selectietraject werd gekozen voor SugarCRM van BrixCRM. De andere opties waren de oplossingen van Microsoft CRM, Sage CRM, Sales Logic en Exact.

**De keuze voor SugarCRM:
Flexibiliteit en uitgebreide mogelijkheden**



SugarCRM: Korte implementatietijd

Een principiële keuze

Aan de keuze voor Sugar CRM lag een principiële keuze voor open source software ten grondslag. Voor Welland waren vooral de flexibiliteit en de uitgebreide mogelijkheden relevant. Daarnaast speelden uiteraard de korte implementatietijd en de lage opstartkosten een rol.

Snel aan het werk

Bij conventionele systemen is het eerder regel dan uitzondering dat de implementatietijd meer dan 9 maanden bedraagt. BrixCRM garandeert een veel korter traject; binnen drie maanden is Welland live met Sugar CRM.

Beheersing

Door de stormachtige groei van Welland zou een toename van het aantal medewerkers voor de hand liggen. Door het optimaliseren en beheersen van de informatiestromen met de doelgroepen is dit echter niet meer aan de orde. Klanten worden snel en eenvoudig geïnformeerd. Een toename in het aantal klantcontacten wordt volledig geautomatiseerd verwerkt.

Processen

SugarCRM ondersteunt meerdere processen; klantprocessen worden door workflows ondersteund en door de rapportagestructuur is iedereen tijdig op de hoogte van de voor hem of haar relevante zaken.



Welland Nederland BV in Duiven werkt samen met het Engelse Welland Medical Ltd op het gebied van strategie, productontwikkeling en marketing voor kwaliteitsproducten die direct inspelen op de behoeften van stomadragers en professionals. Ze werken met alle belanghebbende partijen in de stomazorg. Het uitgangspunt is daarbij altijd om voor alle partijen voordeel te bewerkstelligen.



Welland Nederland BV
Hoofdkantoor: Duiven
Website: www.welland.nl
Implementatie: 4 maanden
SugarCRM users: 25
Database: MySQL
Deployment: Binnen eigen firewall

Over BrixCRM

BrixCRM biedt klantgerichte oplossingen, zoals CRM-implementatie en consulting services, gelocaliseerde CRM-ondersteuning en op maat gemaakte portal applicaties. Op basis van onze jarenlange ervaring hebben wij handige tools ontwikkeld, waarmee wij doeltreffende oplossingen realiseren. Snel en binnen het budget! Hierbij maken we gebruik van de open source CRM-software die is ontwikkeld door het gerenommeerde bedrijf SugarCRM. Wij zijn door deze wereldleider gekwalificeerd als Gold Partner. Implementaties zijn bij ons dus in veilige handen. Uw bedrijfsprocessen worden optimaal ondersteund door SugarCRM software, zodat u zich kunt concentreren op uw kernactiviteiten. De hosting van SugarCRM kunt u door ons laten verzorgen (Software as a Service) of laten installeren op uw eigen server. Uw eisen en wensen staan centraal.



Vragen of opmerkingen?
Mail naar info@brixcrm.nl
of bel 088 10 20 600