

Whitepaper

Sales App

Grip op je verkoopproces

Ontdek in deze whitepaper hoe de Sales App grip geeft op je verkoopproces en bijdraagt aan betere resultaten.





Inhoudsopgave

Intro	3
Wat is de app van Mprise?	4
Voordelen	5
Waarom Mprise	6
Contact	6



Verkoop draait niet alleen om deals sluiten, maar ook om overzicht en structuur in het verkoopproces.

De Sales App van Mprise helpt bedrijven om hun verkoopproces overzichtelijk vast te leggen en te volgen. De app is afgestemd op de specifieke processen van een organisatie en biedt een intuïtieve manier om verkoopkansen op te volgen, samenwerking te verbeteren en data effectief in te zetten voor sturing.

Ontdek in deze whitepaper hoe de Sales App grip geeft op je verkoopproces en bijdraagt aan betere resultaten.

Waardevolle én handzame ondersteuning van het verkoopproces

De Sales App van Mprise

Veel bedrijven worstelen met het ondersteunen van hun verkoopproces. Klantcontacten en verkoopkansen worden bijgehouden in e-mails, Excel-bestanden of zelfs alleen in het hoofd van een medewerker. Dit gebrek aan structuur leidt tot inefficiëntie, verlies van waardevolle leads en een gebrek aan inzicht in het verkoopproces. Daarnaast willen bedrijven steeds vaker sturen op basis van data, maar zonder een goed gestructureerd systeem is het vastleggen van betrouwbare data een uitdaging.



De Sales App van Mprise is ontwikkeld op het Microsoft-platform en combineert de kracht van Microsoft-technologie met de praktijkervaring van Mprise. Waar Microsoft zelf geavanceerde softwareoplossingen aanbiedt voor grote ondernemingen zoals Coca-Cola en Shell, biedt Mprise een gestroomlijnde en toegankelijke oplossing die perfect aansluit bij de behoeften van mkb- en mkb+-ondernemers. De Sales App is een uitgeklede en geoptimaliseerde versie van de Microsoft-oplossing, zonder de overbodige functionaliteiten die kleine en middelgrote bedrijven toch niet nodig hebben en de zaken nodeloos ingewikkeld maken.

De standaardoplossingen van Microsoft bevatten veel functionaliteiten die voor grote bedrijven relevant zijn, maar vaak overbodig zijn voor kleinere organisaties. Mprise heeft de Sales App zo ontworpen dat alleen de essentiële onderdelen behouden zijn, wat zorgt voor een efficiëntere en gebruiksvriendelijkere ervaring. Daarbij biedt Mprise flexibiliteit: bedrijven kunnen eenvoudig velden en formulieren aanpassen binnen de standaardfunctionaliteit van de app, zonder dat er maatwerkcode geschreven hoeft te worden.

Voordelen



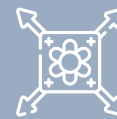
Overzicht en structuur

Alle klantgegevens, verkoopkansen en communicatie worden centraal vastgelegd, zodat iedereen binnen het bedrijf weet wie waarmee bezig is.



Gebruiksvriendelijk

De app is intuïtief en eenvoudig in gebruik, met een minimale leercurve.



Schaalbaarheid

Geschikt voor bedrijven van verschillende groottes en eenvoudig aan te passen aan specifieke behoeften.



Volledige integratie

De Sales App werkt naadloos samen met andere Microsoft-producten zoals Business Central, Outlook, Word, Excel en SharePoint. Koppelingen met andere applicaties zijn op maat te maken.



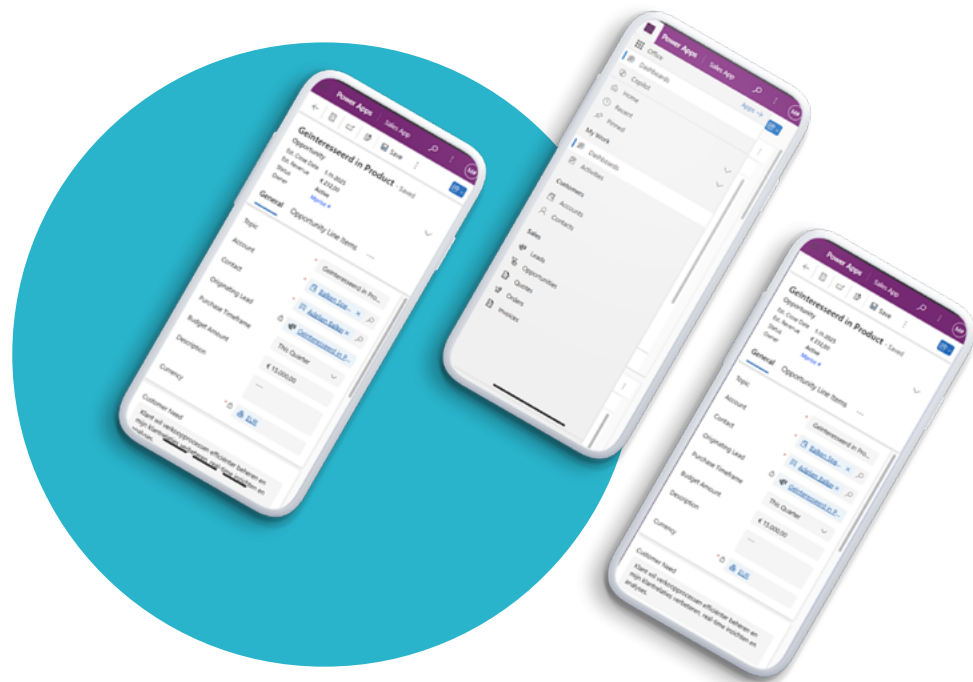
Kostenefficiënt

Waar de Microsoft Enterprise-oplossing bijna €90 per gebruiker per maand kost, biedt Mprise de Sales App voor slechts €4,70 per gebruiker per maand.



Begeleiding en support

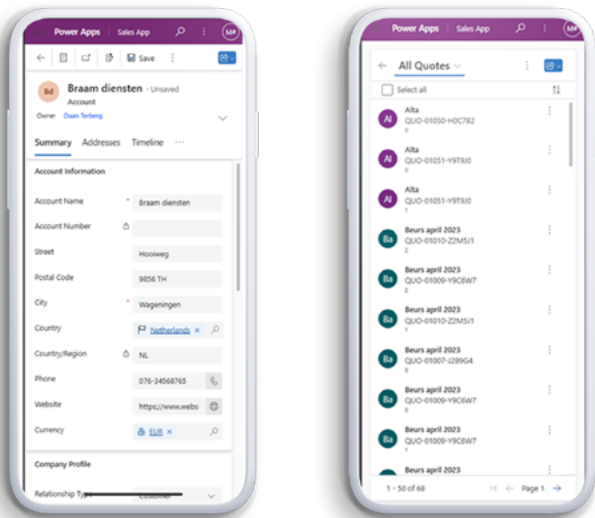
Mprise biedt niet alleen de tool, maar ook training, begeleiding en een servicecontract om bedrijven optimaal te ondersteunen.



Waarom Mprise?

Mprise onderscheidt zich door zijn grondige en procesgerichte aanpak. De implementatie van de Sales App begint altijd met een analyse van de bedrijfsprocessen. Mprise stelt samen met de klant vast welke functionaliteiten nodig zijn en hoe de app het beste kan worden ingericht. Pas daarna wordt de app geconfigureerd en uitgerold. Na implementatie biedt Mprise doorlopende ondersteuning, waaronder:

- Een gedetailleerde functionele beschrijving voordat er wijzigingen worden doorgevoerd;
- Begeleide tests en trainingen voor medewerkers;
- Een optioneel SLA-contract met kwartaalmeetings voor optimalisatie en updates.



Door de Sales App te gebruiken, krijgen bedrijven grip op hun verkoopproces. Verkoopkansen worden vastgelegd en opgevolgd, wat leidt tot meer conversies en een betere samenwerking binnen het team. Omdat alle data centraal wordt beheerd, kunnen bedrijven sturen op basis van real-time inzichten. Daarnaast biedt de app de flexibiliteit om eenvoudig aanpassingen door te voeren en mee te groeien met de organisatie.

CRM voor Sales

€4,70/per user per maand

Microsoft Sales App

€60,80/per user per maand

Sales Professional

€88,90/per user per maand

Sales Enterprise

Accounts & Contacts	✓	✓	✓
Lead, Opportunity, Quote, Order, Invoice	✓	✓	✓
Product	✓	✓	✓
Integratie met Office 365	✓	✓	✓
Export to Excel	✓	✓	✓
Dashboards	✓	✓	✓
Marketing lists	⏻	✓	✓
Quick Campaigns	⏻	✓	✓
Prijslijsten & bundels	⏻	✓	✓
Forecasting	⏻	✗	✓
Concurrenten	⏻	✗	✓
Goals	⏻	✗	✓
Territory management	⏻	✗	✓
Business Units	⏻	✗	✓

⏻ = Additionele functionaliteit waarmee je de standaard uit kunt breiden *maandprijs blijft €4,70 p/u/p/m

'Wij gebruiken nu twee jaar de Sales app van Mprise als ons CRM-systeem en zijn erg te spreken over de expertise en kwaliteit die ze leveren. De service van Mprise past goed bij onze eigen dienstverlening en dat is van groot belang voor ons.

Ze hebben verstand van de markt, denken graag met je mee en zijn niet te beroerd om de vinger op de zere plek te leggen. Kortom: wij prijzen Mprise maar al te graag aan.'

- Reinier Schouten, Schouten Advies

Wil je weten hoe de Sales App jouw bedrijf kan helpen?

Neem contact op met Mprise voor een vrijblijvende kennismaking.

