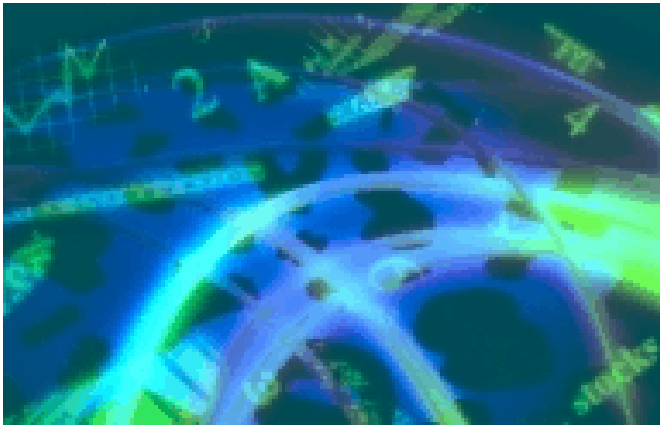


CRM - Customer Relationship Management



Systeem voor het onderhouden van relatie-/klantgegevens, contacten, acties en taken bij middelgrote tot grote (zelfs internationaal georiënteerde) ondernemingen.



Wat is het?

CRM is een systeem voor Customer Relationship Management en vormt een complete oplossing voor:

- onderhouden van relatiegegevens (personen en organisaties), klantgegevens en klantcontacten;
- volledige administratieve omgeving bij middelgrote tot grote (en internationaal georiënteerde) ondernemingen werkend met acties, taken, en dergelijke. Het betreft ontwikkelde .NET-programmatuur en daardoor volledig browser-based.

Bewegingen in de markt

Op het vlak van CRM is de markt sterk in beweging waarbij:

- Een steeds grotere behoefte ontstaat om puur CRM-achtige onderdelen te koppelen met de kernactiviteiten (producten) van de desbetreffende organisatie. De bedrijven en organisaties willen een helder klantbeeld hebben, waarin alle aspecten aan de orde komen.
- Er continue een schaalvergroting plaatsvindt, waardoor ook de behoefte aan software die de efficiency in deze groeiende en zich (steeds) herorganiserende bedrijven en instellingen ondersteunt. Piramide's CRM voldoet daar bij uitstek aan.

Onze diensten

De volgende diensten kunnen worden geleverd:

- Licenties applicatie-software (CRM);
- Implementatie-ondersteuning (projectleiding, training, applicatie-begeleiding, consultancy);
- Service Level Agreement (S.L.A.-faciliteiten);
- Aanvullend maatwerk ontwikkelen (CRM en eventuele interfaces met andere systemen), implementeren en onderhouden voor wat betreft applicatie, interfaces en rapportages middels (Enterprise) Business Intelligence ([E]BI) en/of Corporate Performance Management (CPM) dat we invullen met produkten van Cognos (an IBM company);
- Levering, implementatie en beheer van onderliggende licenties derden voor database-software (Oracle, Microsoft) en rapportage-software (Cognos);
- Levering hardware en systeemsoftware.

Bij uitstek geschikt voor

Naast stand-alone gebruik, is Piramide's CRM bij uitstek geschikt om ingezet te worden in combinatie en geïntegreerd met een 'customized' (en dus bedrijfseigen) informatiesysteem. Piramide heeft dit bijvoorbeeld gedaan voor Bouw-

fonds Ontwikkeling als CRM-deel bij BISPro (Piramide's Bedrijfs Informatie Systeem voor Projectontwikkelaars met relatiebeheer en administraties voor projecten, kopers, financieel en nog veel meer).

Uw wens is onze uitdaging

Bij Piramide staat klanttevredenheid zeer hoog in het vaandel. Wij doen er alles aan zoveel mogelijk in te spelen op uw specifieke behoeften. Een team van ervaren consultants vertaalt uw behoeften uiterst nauwkeurig naar functionele eisen en wensen. Zodat we op basis daarvan samen met u kunnen bepalen welke modules u voor uw organisatie nodig heeft.

Huidig systeem en data

Piramide weet als geen ander dat het uiterst noodzakelijk is bepaalde reeds bestaande data ook beschikbaar te krijgen op uw nieuwe systeem. Piramide beschikt voor sommige van haar pakketten dan ook over standaard conversiesoftware, waarmee op eenvoudige wijze data uit uw huidige systemen overgezet kan worden. Per situatie wordt bekeken of het wel zinvol is en tegen welke inspanning.

Implementatie en ondersteuning

Het hele project van initialisatie tot implementatie en nazorg zal worden verzorgd door de specialisten van Piramide. Met ruim 22 jaar ervaring is Piramide niet alleen zeer goed in haar vak, maar ook gedreven juist die oplossing bij de klant te realiseren die net dat stukje verschil maakt. Piramide onderscheidt zich door haar specialisme en wellicht ook kennis van het vakgebied waarin u opereert.

Interesse?

Wij zijn graag bereid samen met u een verkenning uit te voeren naar de toepasbaarheid van Piramide's CRM in uw specifieke situatie. Indien u hiervoor belangstelling hebt dan wel andere vragen heeft, kunt u contact opnemen met onze afdeling Verkoop.

