

DetaOffice - Adresbeheer

- Overzichtelijke adreskaart
- Invoeren wat u nodig vindt: het is niet verplicht om aanvullende informatie op te slaan die u toch niet gebruikt.
- Snel invoeren op postcode + huisnummer, op basis van een 'zelflerend' postcodeboek
- Duidelijk adresboek opgesplitst in klanten, leveranciers, medewerkers en overig
- Koppeling naar e-mail applicatie vanuit de adreskaart
- Per adres is een vrije zoekcode mogelijk die gebruikt kan worden om een adres snel op te zoeken.

Datum	Code	Omschrijving	Aantal	Omzet	Korting	Bo
9-12-2005	8713789112	FULL PRO CARBOLITE 06 62CM/H 28	1	3343.96	255.04	00
9-12-2005	8590966459	UNION XW FIETSCOMPUTER 8 FUNC	1	72.47	5.53	00
9-12-2005	8711646102	VERSN.KABELSET RVS COMPLEET U	1	7.75	0.00	00
9-12-2005	2656	w22:TK3 VERSN.KABEL COMPLEET V	1	11.16	0.00	00
9-12-2005	8716755010	WATERDICHTe VOORTASSEN ZW/SIL	1	83.57	6.38	00

- Alle verkopen die aan een klant worden gekoppeld, zijn direct bij de klantenkaart zichtbaar. Terugzoeken van een aankoop door een klant wordt zo vereenvoudigd tot het oproepen van de klantenkaart.

- Geregistreerde fietsen en bromfietsen zijn direct zichtbaar op de klantenkaart.
- Reparaties uitgevoerd in de werkplaats zijn ook via de klantenkaart op te roepen en te raadplegen.

- Het systeem kan uitgerust worden met een 'zelflerend' postcodeboek. Dit kunt u zelf invoeren of op basis van uw verkopen (resp. invoer) laten samenstellen. Dit voorkomt dure abonnementen op externe databases die voor het grootste deel zijn gevuld met informatie die u toch niet gebruikt en snel verouderd raakt.

Met de module 'klantenpas' heeft u de mogelijkheid om – op basis van het koopgedrag van de klant, een 'slimme mailing' te doen. Deze mailing kunt zelf afdrucken of exporteren om deze door een extern bureau af te laten handelen. De ervaring leert dat een dergelijke mailing een veel hoger rendement oplevert dan een 'brute' mailing naar alle klanten. Maak gebruik van uw voorkennis!

- De Klantenpas module biedt u de mogelijkheid om achteraf een korting te verlenen over (een deel van) de aankopen. Dit gebeurt dan in de vorm van een tegoedbon. Op deze wijze kunt u uw klant laten terugkeren naar uw winkel om deze tegoedbon te besteden. Daarnaast bindt u uw klant meer aan uw winkel.
- Zelf afdrucken van tegoedbonnen en verzendbrieven.
- Overzichtelijke administratie van de nog uitstaande tegoedbonnen.

Klantbeheer is binnen het Detacom Winkel Management Systeem door het gehele systeem geïntegreerd en de informatie die u invoert is direct overal beschikbaar. De informatie is op talloze wijzen te 'filteren', selecteren en sorteren. U kunt bijvoorbeeld ook selecties maken als: "laat mij zien wie er langer dan .. jaar geleden een bepaald artikel heeft gekocht", "Selecteer alle klanten uit de klantgroep race", "Wie hebben er het laatste jaar niets meer bij mij gekocht".

Binnen het Detacom Winkel Management Systeem heeft u talloze mogelijkheden om een goed klantenbeheer te voeren. Dat is natuurlijk belangrijk als u wilt groeien: een tevreden klant blijft terugkomen, en een "slapende" klant moet u zelf terughalen naar uw winkel!