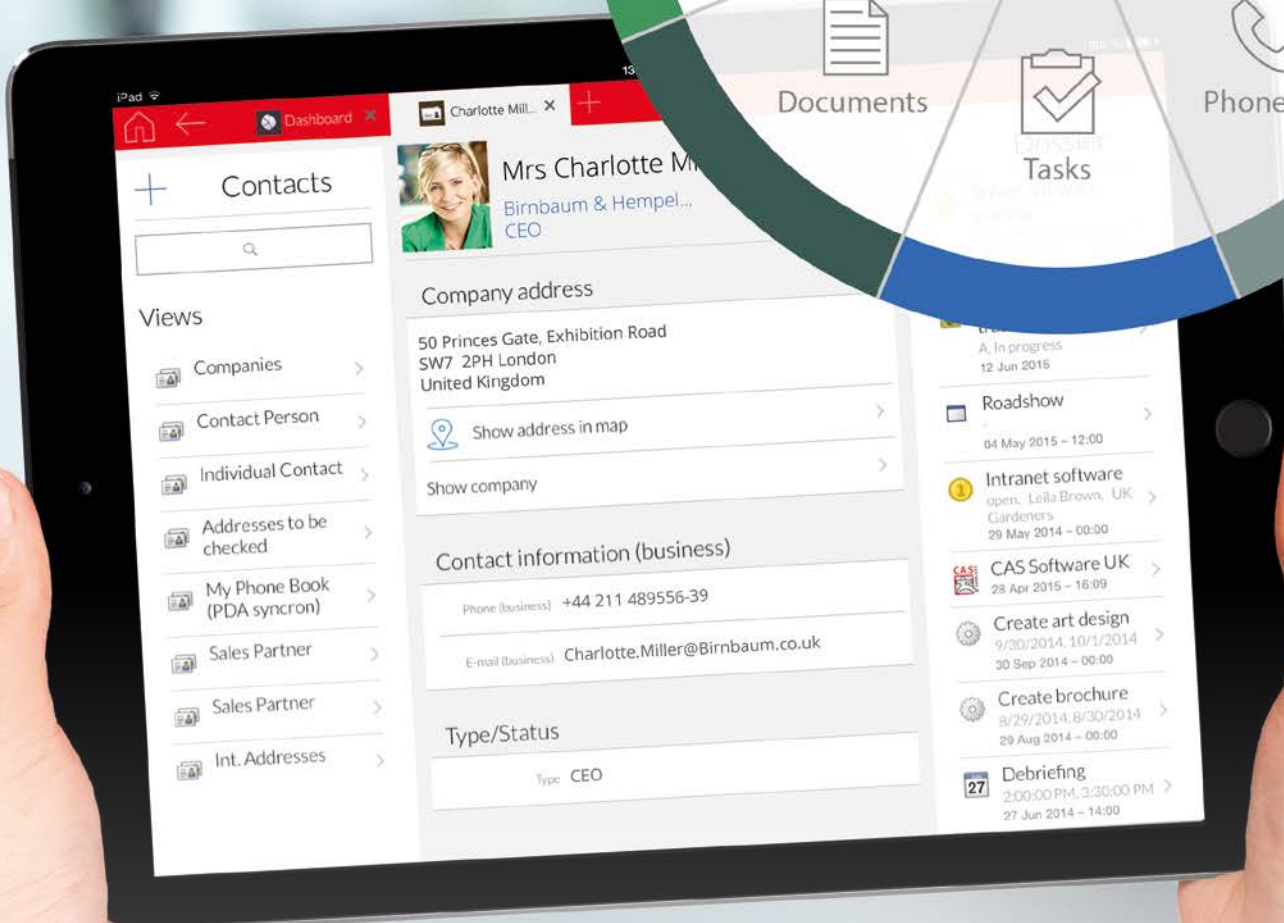
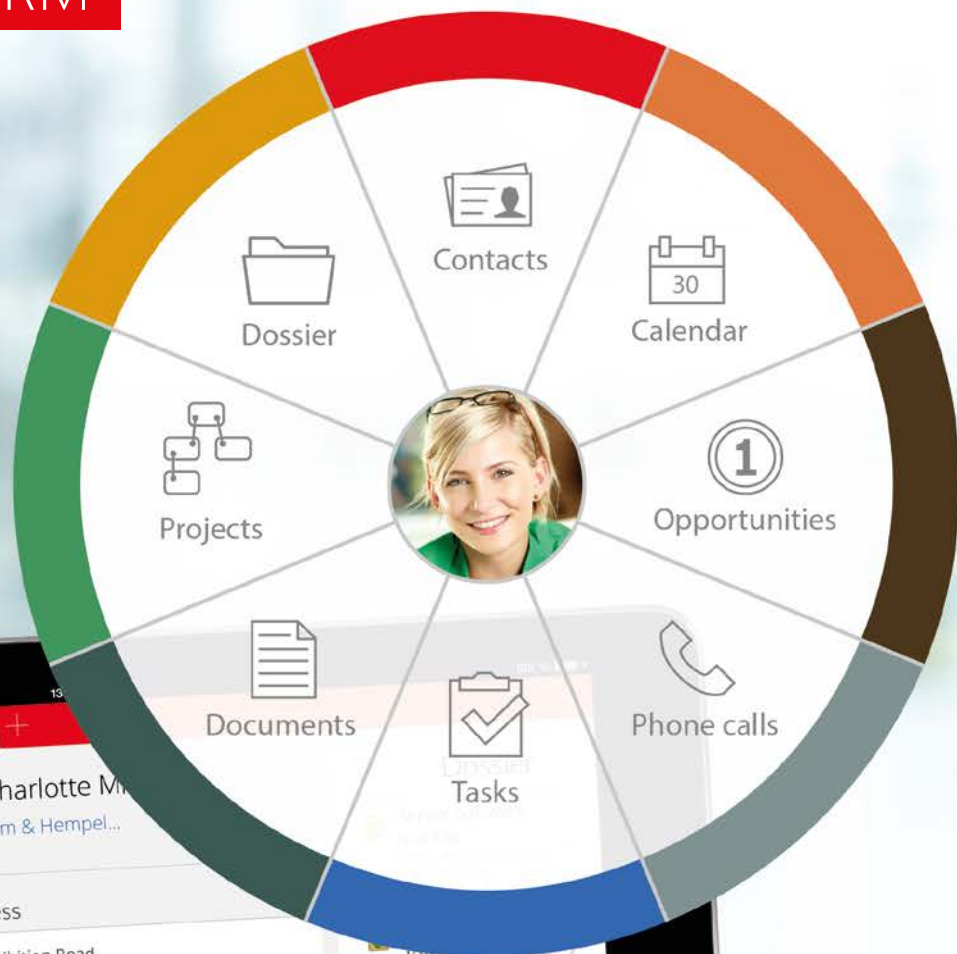


Maak van uw CRM
een succes!



Maak de juiste keuze. Implementeer een
betrouwbare oplossing. Inspireer uw klanten.



Focus op uw klant – Laat uw bedrijf groeien door middel van een klantgerichte visie

Iedereen heeft het over klantgerichtheid of “customer centricity”, maar het is meer dan een modetrend. Een klantgerichte aanpak voel je in elke vezel van je bedrijf. Het is een toekomstgerichte cultuur waarbij uw klant centraal staat in alle acties, diensten en productontwikkelingen van uw bedrijf. Uw klanten worden loyaal en fans van wat u doet.

genesisWorld xRM/CRM gecombineerd met klantgericht handelen opent nieuwe mogelijkheden waarmee u bekwaam al uw zaken beheert:

- Doelstelling: Het zakelijk succes van uw klant
- U biedt overtuigende diensten aan waarmee u indruk maakt op uw klant
- Uw medewerkers zijn goed geïnformeerd en gemotiveerd
- U anticipeert op de behoeftes van uw klanten
- U neemt weloverwogen beslissingen door meer transparantie
- U wint klanten door op een efficiënte manier deskundig te netwerken
- U sluit meer deals in minder tijd en laat uw bedrijf groeien
- U haalt een competitief voordeel door in lange termijnrelaties te investeren

» We zijn geslaagd in onze doelstelling: onze klanten beter begrijpen en de klantgerichtheid verbeteren. «

Owen Tully

IS Business Development Manager,
OKI Europe Limited



Lees meer succesverhalen op:
www.cas-crm.nl/referenties



Klant sinds
2013



SHANDA CONSULT
Consultancy | Recruitment | Management | Training

Klant sinds
2012



Klant sinds
2009



Klant sinds
2008

oraïse

Klant sinds
2006



Klant sinds
2011

SCHAEFER

Klant sinds
2009



Klant sinds
2011



Klant sinds
2010

OKI

Klant sinds
2007

COLTENE®

Klant sinds
2012



Klant sinds
2009



Klant sinds
2013

CONCRETE LOGISTICS

Klant sinds
2012



Klant sinds
2014

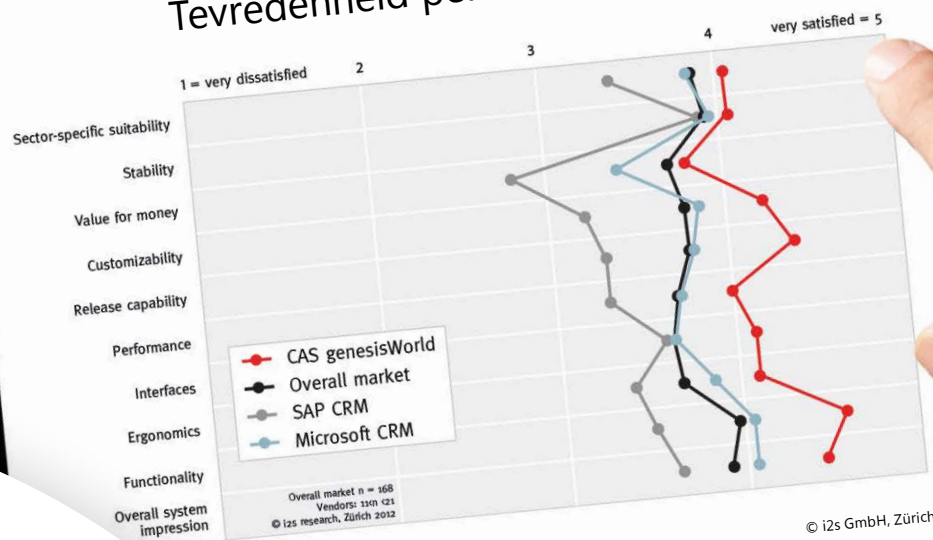


Klant sinds
2010

Nomadic Display®

Klant sinds
2006

Tevredenheid per CRM systeem



from idea to solution – www.i2s-consulting.com



Klant sinds
2009



Technologiezentrum

Klant sinds
2005



Klant sinds
2013



Klant sinds
1986



Klant sinds
2008



Klant sinds
2012



Klant sinds
2009



Klant sinds
2011



Klant sinds
2008



Klant sinds
2009



Klant sinds
2003



Klant sinds
2012



Klant sinds
2011



Klant sinds
2009



Klant sinds
2010



Klant sinds
1999



Klant sinds
2012



Klant sinds
1997

CAS genesisWorld – meer dan 10300 succesverhalen

CAS Software is marktleider op de Duitse xRM/CRM markt. Een onderzoek van i2s studies wijst uit dat CAS koploper is op het gebied van algemene klanttevredenheid en functionaliteit.

Marktleiders zoals Daimler, Airbus, en OKI, maar ook kmo's en regionale start-ups vertrouwen op CAS software en zijn producten.

» Door onze individuele processen te stroomlijnen winnen we veel tijd. We hebben meer tijd om te focussen op betere service wat leidt tot enthousiaste klanten en meer succes op lange termijn. «

Thomas Straßer
SVG Bayern eG



CAS Software AG

Bouwt en versterkt relaties - Inspireert mensen

Dertig jaar bestaan en één doelstelling: het succes van onze klanten. Uitmuntende relaties zijn een beslissende succesfactor in onze 'geïntegreerde' wereld.

De reeds vaak in de prijzen gevallen CRM/xRM oplossing van de marktleidende Duitse expert in CRM voor KMO's helpt effectief uw bedrijf verder uit te bouwen.



50M

De omzet van de CAS groep: circa 50M euro



450+

Human capital: meer dan 450 werknemers in de CAS groep



20%

20% van de omzet wordt geïnvesteerd in innovatie



45%

Meer dan 45% eigen vermogen



250000

CAS gebruikers: 250000 mensen



10300

Wereldwijd gebruiken 10300 bedrijven CAS producten



11

taalversies: CAS genesis-World is beschikbaar in 11 verschillende talen



30

Al meer dan 30 jaar een succesnummer

*CAS Software AG en investeringen proportioneel

Expertise en kennis – wereldwijd tot uw dienst waar u ook bent

Samen met meer dan 200 gecertificeerde partners biedt CAS Software innovatieve oplossingen en een uitstekende service aan zijn klanten in meer dan 37 landen.

Onze ervaring staat tot uw dienst zodat u doordachte investeringen kan doen.



200

Verkoop- en implementatie partners



1000+

Meer dan 1000 CRM experts



37

Internationaal: klanten in meer dan 37 landen



92%

92%* van de klanten zou opnieuw een CAS oplossing kopen

*Bron: CRM-studie 2014 van de FIR, Schwetz Consulting en Trovarit AG



Een veilige en bewezen implementatiemethode

Onze bewezen en uitvoerig geteste implementatiemethode staat garant voor een geslaagde opstart van uw xRM/CRM project. De beproefde drie-stappen methode ondersteunt uw bedrijf met een gestructureerde aanpak, en verzekert zo een veilige en efficiënte implementatie binnen de afgesproken scope, budget en doorlooptijd.

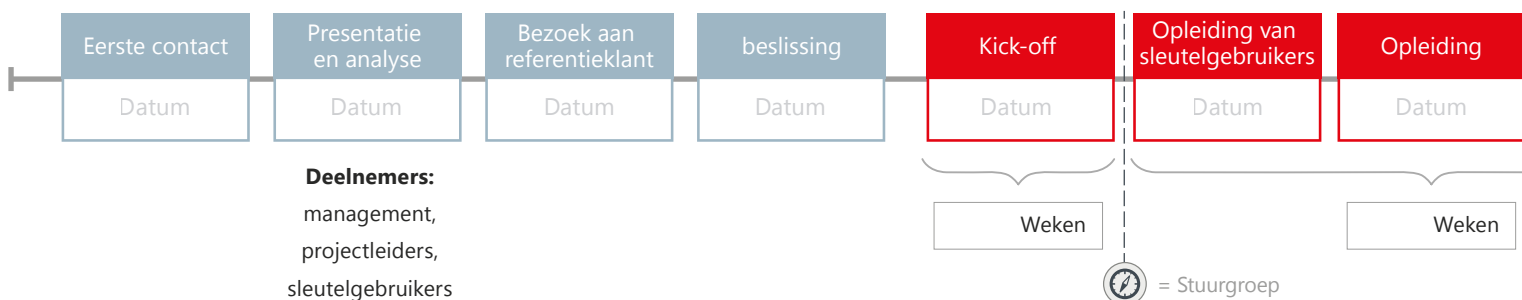
Van bij de start worden de werknemers betrokken; vanaf de selectieprocedure over het implementatieproces tot de daaropvolgende eventuele verdere ontwikkelingen. Onze gecertificeerde partners en ons team staan klaar om u bij te staan gedurende het volledige traject.

1. Selectie

- Persoonlijke meeting
- Formuleren van doelstellingen en toekomstige stappen
- Inventariseren van de belangrijkste behoeften
- Productpresentatie
- Opmaken van offerte
- Bezoek aan referentieklienten

2. Implementatie

- Gezamenlijke Kick-off van het project
- Training van het projectteam en start van de testperiode
- Detailanalyse van de specifieke wensen en eisen



» De implementatie van de nieuwe CRM-oplossing bleek vanaf het begin een enorm succes te zijn. «

Uwe Mommert
Vorstand Landau Media AG

Uw voordelen:

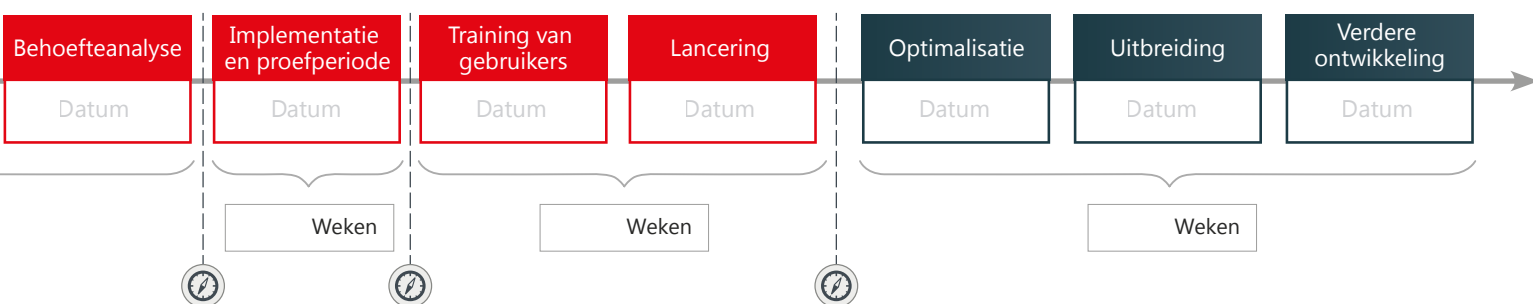
- Een bewezen en efficiënte implementatiemethode
- Een standaard CRM-oplossing op maat van uw wensen en eisen.
- Een gemiddeld 30% kortere implementatieperiode
- Snelle Return on investment (ROI)
- Uw CRM is reeds gebruiksklaar in een vroeg stadium van de implementatie
- Transparante en strikte kost- en budgetcontrole
- Vroege implicatie van werknemers en alle betrokkenen

- Werknemers ontwikkelen 'ownership'
- Werknemers zijn gemotiveerd om de CRM-filosofie te implementeren en te ervaren
- Opbouw van CRM-kennis binnen uw onderneming
- De testfase diept de kennis opgedaan bij de training uit, en vergroot ze
- Aanpassingen worden pas in gebruik genomen nadat de testfase met de standaardoplossing heeft plaatsgevonden
- Maximale controle door stuurgroepen

- 
- Ontwerp, implementatie en test
 - Training van alle gebruikers door het project team/key users
 - Live gaan

3. Verdere ontwikkeling

- 
- Fine tuning en optimalisatie
 - Voortdurende verdere ontwikkeling en uitrol van de CRM oplossing
 - Training voor andere werknemers
 - Automatiseren van nieuwe zaken



Uw doelstelling en voordelen

Made in Germany: CAS genesisWorld

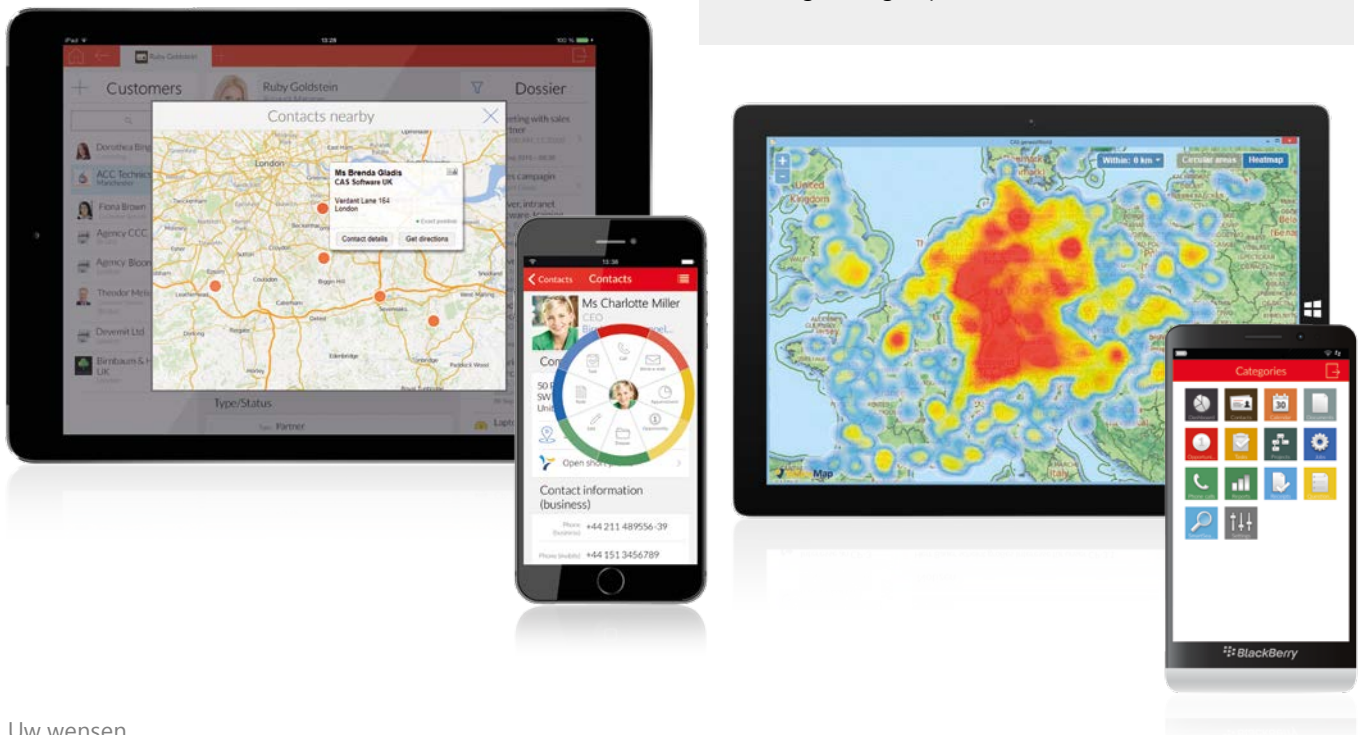
De Nr.1 in customer relationship management

CAS CRM genesisWorld is dé oplossing bij uitstek voor innovatieve- en toekomstgerichte bedrijven. Met zijn uitgebreide, schaalbare en flexibele functies verbaast de xRM/CRM marktleider telkens opnieuw zijn klanten.

CAS genesisWorld groeit met uw onderneming mee. Naast geïntegreerde professionele xRM/CRM functies zoals oa offerte- en leadbeheer, workflow beheer, diverse slimme tools, enz, biedt CAS een reeks add-on modules en integraties om aan al uw dagelijkse noden te voldoen.

Uw voordeel met CAS genesisWorld:

- 360° klantendossier en dashboard
- Mobile CRM voor Windows, iOS, Android
- App-based bedrijfssoftware inclusief groupware en projectbeheer
- Interactieve en multidimensionele rapporteringsfunctie
- Klantenclassificatie bij emotionele bindingsfactoren
- Geomarketing inclusief heatmaps
- Hulpfuncties voor datakwaliteit en -bescherming
- Doelgerichte marketing
- Campagne- en eventmanagement
- Regelmatige update service



Uw wensen

Uw contactpersoon



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe
Germany

Telefon +49 721 9638-188
E-Mail: info@cas-crm.nl
www.cas-crm.nl



Ontdek hier meer
www.cas-crm.nl

