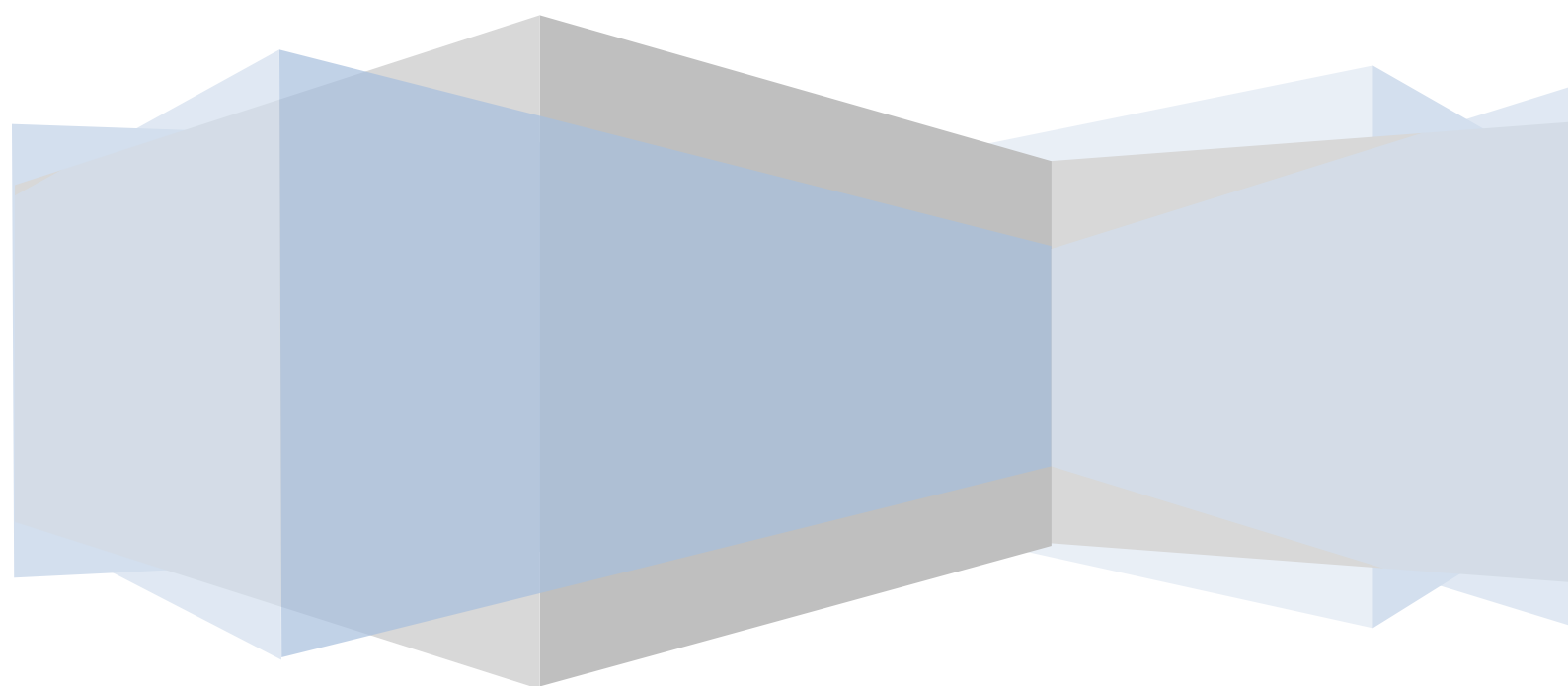




CRMNode voor Twitter Lead Beheer



Wat is CRM Node?

CRMNode is een gebruikersvriendelijk CRM systeem voor het ondersteunen van organisaties met grote aantallen particuliere en zakelijke relaties, die veel belang hechten aan goede communicatie (databasemarketing) en snel moeten kunnen inspelen op veranderingen in de markt.

Het systeem is ontwikkeld door Marketing Databases International onder leiding van Ruud Schneiders, die tevens deel uitmaakt van het team van Multiraedt. Het is ontwikkeld met kennis vanuit de praktijk van MKB, non-profit organisaties (goede doelen), ledenorganisaties, uitgevers en postorderbedrijven.

CRMNode is samengesteld uit de meest beproefde onderdelen die op de markt verkrijgbaar zijn. Zo werkt de Europese server met Microsoft Dotnet ® technologie en worden transactionele en bulk e-mails verstuurd via Mandrill ®.

Door de geïntegreerde koppeling met Twitter Lead Selection, kunnen gebruikers direct aan de slag. Standaard is het systeem geschikt voor 3 gebruikers en 12.000 personen in de database.

Bij CRM gaat het kunnen opbouwen van "kennis" over uw klanten, potentiële klanten en overige relaties om betere service te kunnen verlenen en resultaten te behalen. CRMNode helpt u daar bij.

Belangrijkste standaard functies

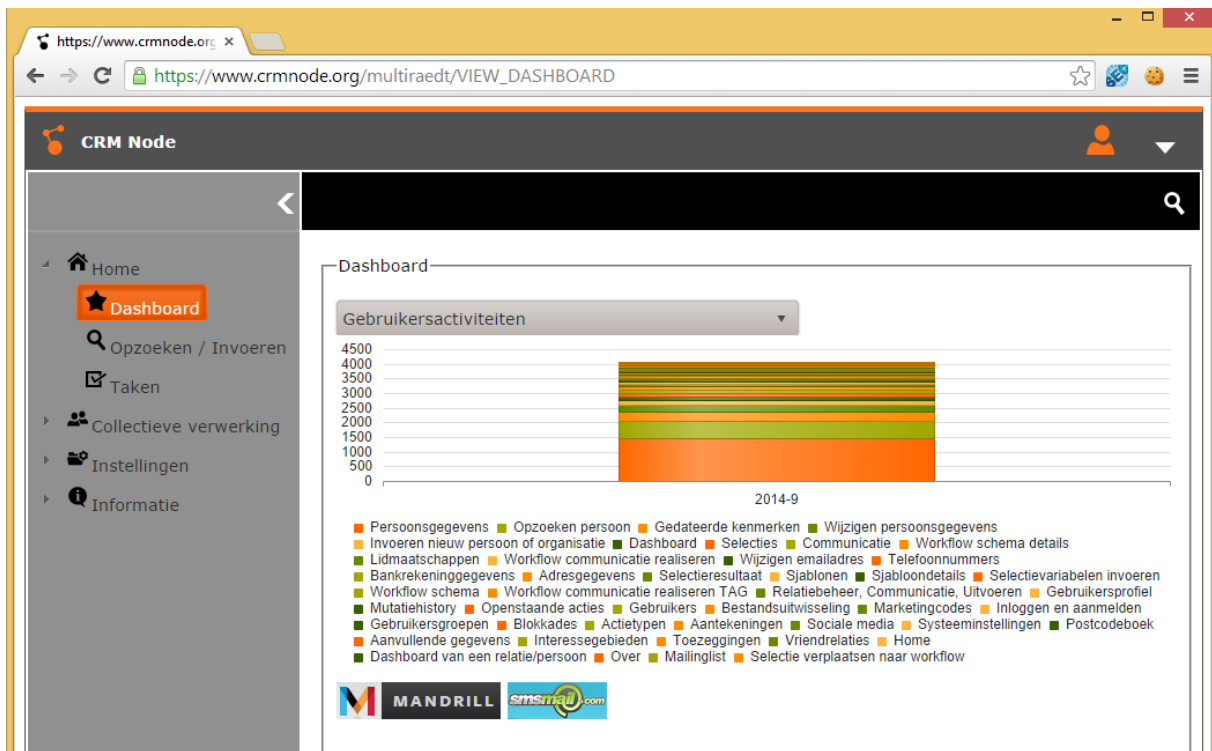
- ✓ Ontdubbeld inlezen van doelgroepen, afkomstig uit Twitter Lead Selection, LinkedIn, Google+, Graydon (KvK) en eigen spreadsheets.
- ✓ Vastleggen van relaties tussen personen en organisaties, vrienden en familieverbanden, onbeperkte (email)adressen, met Nederlandse postcodetabel, perfecte adressering inclusief (academische) titulatuur en naamgebruik van gehuwde partners.
- ✓ Eenvoudig zelf velden kunnen toevoegen, zoals selectievelden voor nieuwsbrieven, omzetgegevens en marketingkenmerken.
- ✓ Individueel contactbeheer, zoals het versturen van gepersonaliseerde e-mails en brieven, het vastleggen van telefoonnoties en het gemakkelijk kunnen opzoeken.
- ✓ Online grafische presentatie van doelgroepen, responses en dwarsdoorsnedes daarvan door middel van dashboards.
- ✓ Eenvoudig zelf (zeer ingewikkelde en gedetailleerde) selecties kunnen maken en het resultaat e-mailen, sms-en of als brieven afdrukken.
- ✓ Geïntegreerd workflowmanagement voor het geautomatiseerd kunnen reageren op gebeurtenissen.

- ✓ Autorisatie van gebruikersgroepen per functie voor eigen relaties, relaties van een afdeling en overige relaties.
- ✓ Geschikt voor zéér grote aantallen waarbij ook de gemuteerde gegevens chronologisch worden vastgelegd en inzichtelijk zijn.
- ✓ Zeer professioneel nieuwsbrieven en (bulk) email systeem, met open/click registratie, inclusief gratis 12.000 e-mails per maand.
- ✓ Standaard geschikt voor 3 gelijktijdige gebruikers en 12.000 personen in de database.
- ✓ Inclusief dagelijkse backup service en telefonische helpdesk.

Optionele functionaliteit

- ✓ Grotere databases met meer dan 12.000 personen en meer dan drie gelijktijdige gebruikers.
- ✓ Installatie in eigen beheer.
- ✓ Ondersteuning bij conversies en implementatietrajecten.
- ✓ Facturen van orders, lidmaatschappen en het ondersteunen van eenmalige en doorlopende donaties.
- ✓ Automatische incasso en het beheer van machtigingen.
- ✓ Elektronisch (Sepa) betalingsverkeer
- ✓ Rapportages en analyses op maat.
- ✓ Maatwerk koppelingen
- ✓ Maatwerk ontwikkeling in eigen beheer.
- ✓ Training

Voorbeeld schermen

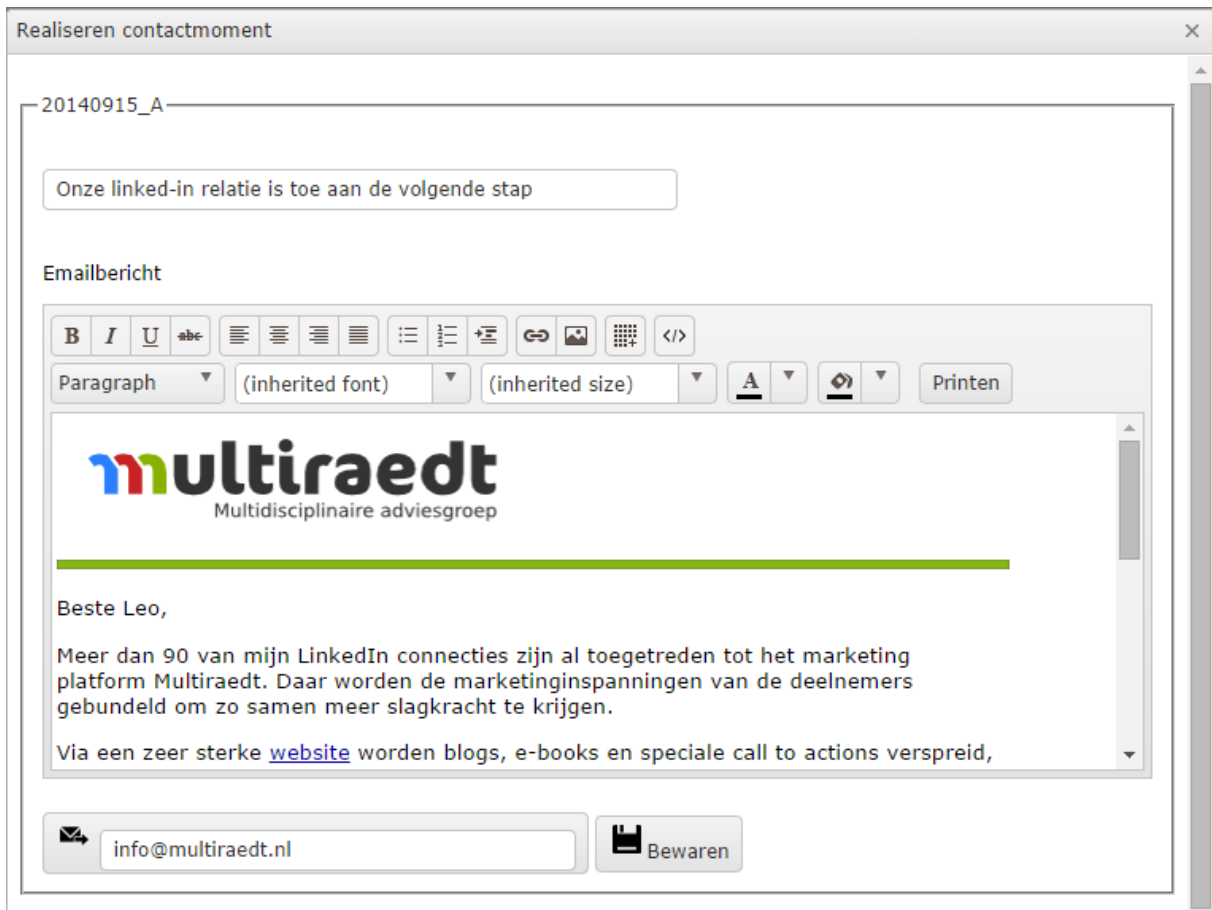


Dashboard "gebruikersactiviteiten"

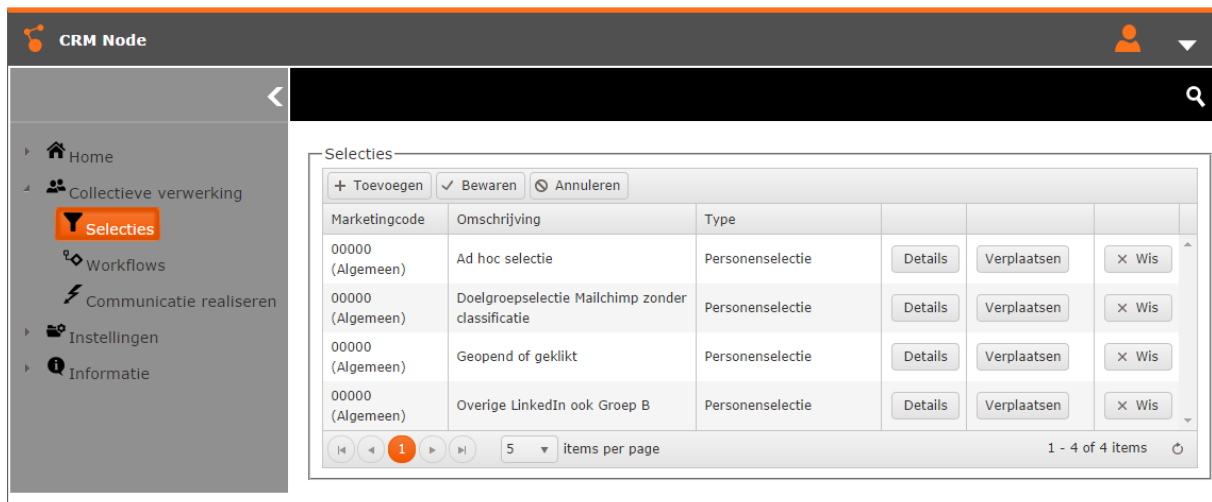
The screenshot shows the CRM Node client card for "De heer Leo Bolle". The card includes a search bar with the number "1000" and the name "De heer Leo Bolle". There are buttons for "Mutaties" and "Actieve gegevens". The card is organized into three main sections:

- Basisgegevens:** Adres +, Email + (Email persoonlijk: info@multiraedt.nl), Telefoon +, Social media +, Interesses +, Aanvullende gegevens +, Bankrekeningen +, Aantekeningen +, Blokkades +, Alarmtekst +.
- Relaties:** Werkgever(s) +, Vrienden +, Familie +.
- Transacties:** Mailinglist +, Communicatie +, Marketing (kenmerken) +, Lidmaatschappen +, Toezeggingen +, Facturen, Bestanden + (15-09-2014, LogoMultiraedt.png; 05-09-2014, Importeren persoonsgegevens; 05-09-2014, Importeren persoonsgegevens).

Klantenkaart



Samenvoegen en verzenden van een individuele email



Collectieve bewerkingen, selecties en workflows

Detailgegevens van selectie: Overige LinkedIn ook Groep B

Selectievoorwaarden:

+ Regel toevoegen ✓ Bewaren ⌂ Annuleren

Regel#	Voorwaarde	Variabelen	Test selectieregel
1	Afkomstig van bron/marketingcode	Instelling	Aantal Toon × Wis
2	Heeft geen blokkadecodering	Instelling	Aantal Toon × Wis
3	Heeft pijplijn status	Instelling	Aantal Toon × Wis
4	Heeft communicatie	Instelling	Aantal Toon × Wis

5 items per page 1 - 4 of 4 items

Filterlogica tussen de onderlinge regels

1 AND 2 AND NOT 3 AND NOT 4 Reset Aantal Toon

Opvolgcommando

Sjabloon (communicatie) 20140915_B

Maximum aantal per run 1000 (999999 = Maximaal)

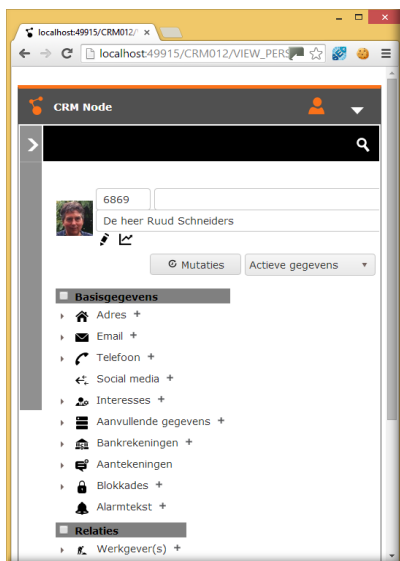
Minimum (dagen) interval 9999 (9999 = Eenmalig)

Gebruiker (uitvoerder) Multiraedt

Voorbeeld van selectievoorwaarden en een opvolgcommando

Gebruik op mobiele apparaten

De "fluent" interface, maakt gebruik op apparaten met touch screens mogelijk. Het aantal kolommen dat in het relatiescherm wordt getoond, past zich automatisch aan.



Voorbeeld van de weergave via een smart phone.