

■ VISUS ON-DEMAND CRM PRIJSLIJST

Als een leverancier beweert dat zijn software gebruiksvriendelijk is, dan mag u dat van zijn prijslijst ook verwachten.

Visus is een zeer compleet CRM pakket. Er zijn drie optionele modules (Robust, Salespipe en Workflow), en drie manieren om het gebruikersrecht van het pakket te verkrijgen (hosten, huren, kopen).

	ASP	Rent	Buy
Visus	33,75	28,13	675,00
Salespipe	7,50	6,25	150,00
Robust	7,50	6,25	150,00
Workflow	7,50	6,25	150,00
Updates & support	n.v.t.	n.v.t.	25%
Installatie (Rent or Buy)			800,00
Training on-site, per dag			800,00
Web training 1-to-1, per uur			75,00

- ASP en Rent zijn prijzen per gebruiker per maand
- Prijzen per gebruiker; minimum 5 gebruikers
- Prijzen inclusief IBM Domino Access licence
- Prijzen in EURO, exclusief B.T.W.

Voorwaarden

ASP en Rent zijn overeenkomsten die afgesloten worden voor telkens drie maanden. Maandelijks facturatie, afrekening via automatische incasso.

Bij ASP en Rent is een sign-up fee verschuldigd van € 300,-. Opdrachtgever ontvangt daartegenover 4 uur on-line 1-to-1 webondersteuning.

Modules

De modules van Visus hebben betrekking op functies die niet voor iedere klant hun nut zullen hebben. In contrast met veel andere software leveranciers hebben we niet geprobeerd uit commerciële motieven de normale functies over zoveel mogelijk verschillende modules te versnipperen. In plaats daarvan bieden we een eerlijk, compleet pakket. Met daarnaast voor bepaalde inzetgebieden aanvullende modules.

De Visus feature list geeft een overzicht van alle functies die u standaard in Visus aantreft. Contact management, correspondentie-beheer,

Workflow

Workflow bijvoorbeeld, is een module waarmee documenten op een gestructureerde manier van afdeling naar afdeling verplaatst kunnen worden. Alzodanig een onmisbare gereedschap voor de gestructureerde afhandeling van bepaalde werkprocessen. Maar niet voor iedereen van evenveel nut.

Robust

Het woord 'Robust' is een acronym voor 'Region Or Business Unit based SecuriTy'.

Met Robust kan de beveiliging van gegevens zeer gedetailleerd per klantrelatie en verkoopteam worden ingesteld. Een klassieke toepassing is die van een organisatie met vertegenwoordigers die ieder in hun eigen regio werkzaam zijn. In zo'n situatie is het vaak wenselijk dat de ene vertegenwoordiger de gegevens en klanten van de ander niet kan benaderen. Naar analogie geldt hetzelfde voor bedrijven met meerdere vestigingen of business units, of die werkzaam zijn in meerdere landen.

Salespipe (Sales funnel)

Met de salespipe module worden verkooptrajecten, offertes en de nabewerking daarvan beheerd.

De module stelt de applicatiemanager in staat het verkoopproces in logische stappen te verdelen. Per stadium van afhandeling van deze commerciële trajecten, kunnen buitendienst medewerkers hun bezoekerapporten koppelen aan de leads en opportuniteiten. Collega's van de binnendienst, orderdesk of salesdesk kunnen daarnaast offertes, notities, calculaties, of bijvoorbeeld correspondentie met leveranciers koppelen. Alle interacties blijven toegankelijk per verkooptraject, waardoor een perfect inzicht ontstaat in de pijplijn, de opbouw daarvan, alle nabewerking en dergelijke. Door functies als lead kwalificatie en de koppeling met Excel kan een betrouwbare voorspelling van de verkoop worden opgesteld (sales forecast).

Hosten, huren of kopen

De eenvoudigste manier om met Visus aan de slag te gaan is hosting. Klanten die voor hosting kiezen, hebben online toegang tot de software en rekenen alleen af voor het gebruik.

In feite gaat het dan om het huren van de programmatuur. In combinatie daarmee wordt de software op een IDEAX server via het internet ter beschikking gesteld.

Huren van de software plus installatie op een eigen server kan natuurlijk ook. Net als kopen en installatie op een eigen server of in combinatie met extern hosten.

Vragen

Als u nader geïnformeerd wilt worden over de details van onze prijslijst of Visus in het algemeen, neem dan contact op met de Visus salesdesk. Het telefoonnummer is 024 – 360 92 54.