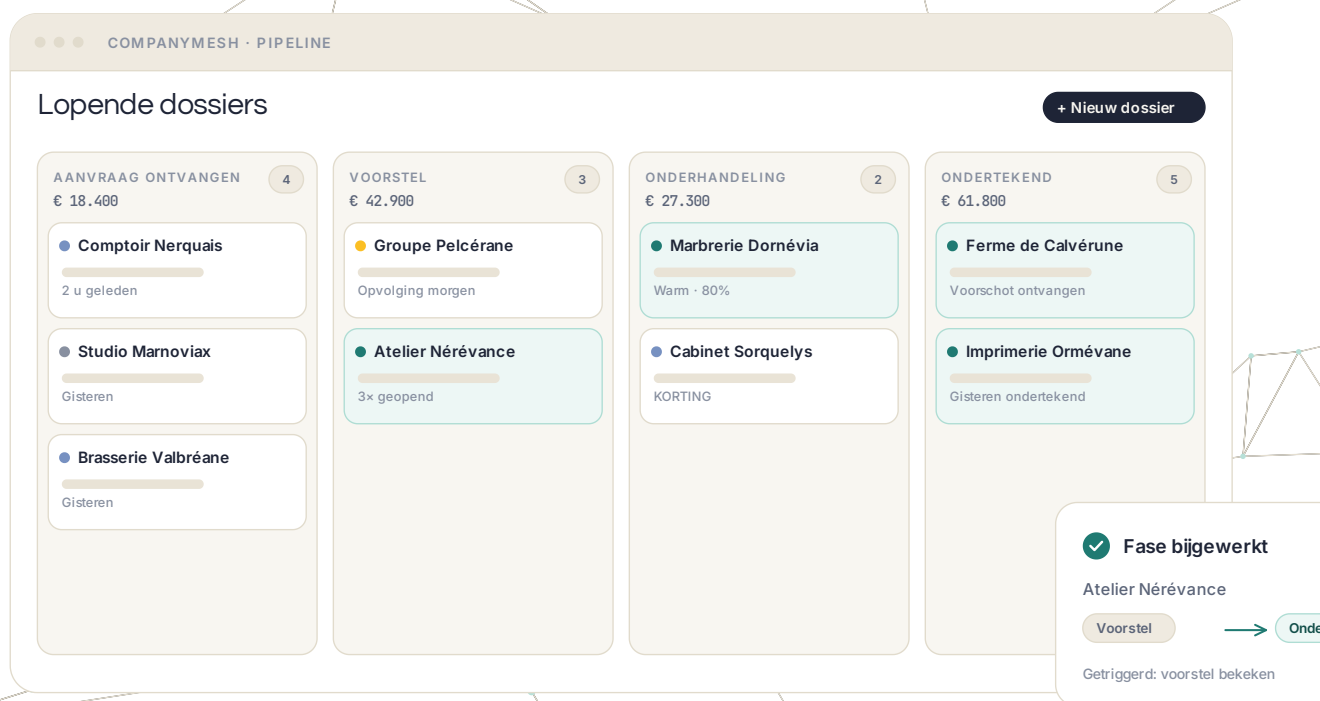


Pipeline & verkoopkansen

Elk dossier op zijn plaats, elke fase onder controle.



Elk dossier op zijn plaats, elke fase onder controle.

Vandaag zitten uw verkoopkansen verspreid over een spreadsheet, een mailbox en het geheugen van uw verkopers. De module Pipeline zet elk dossier op één duidelijk bord, van het eerste contact tot de ondertekening en verder. In één oogopslag ziet u wat vooruitgaat, wat vastzit en wat vandaag uw aandacht verdient.

Direct overzicht

Uw verkoopactiviteit en de verwachte omzet, in één oogopslag.

Geen vergeten dossiers

Opvolgingen, prioriteiten en historiek worden voor u bijgehouden.

Minder invoer

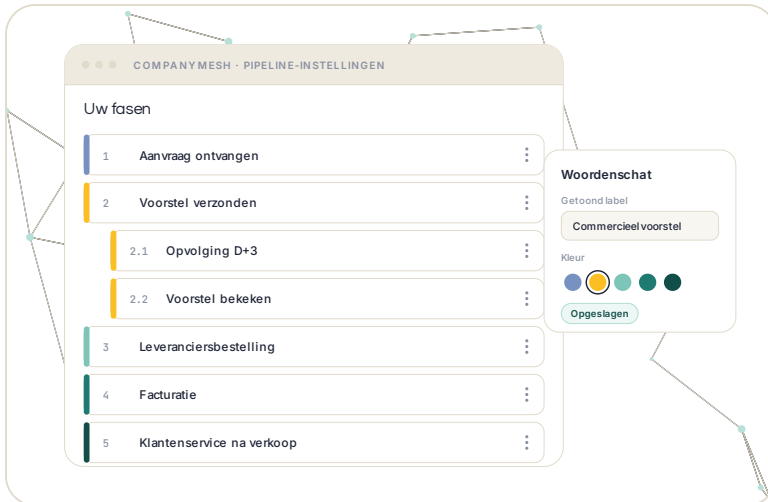
Dossiers schuiven vanzelf door zodra een actie plaatsvindt.

Een tool die bij u past

Uw fasen, uw woorden, uw kleuren.

In deze module

- 1 Fasen die uw proces volgen
- 2 Een overzicht als bord of als lijst
- 3 Elke ochtend duidelijke prioriteiten
- 4 Dossiers die vanzelf doorschuiven
- 5 Een dossierfiche die alles vertelt
- 6 Opzijzetten, archiveren, herstellen
- 7 Opvolgingen die niet meer vergeten worden



1 Fasen die uw proces volgen

Uw verkoopcyclus, zoals u hem beleeft.

Concreet bepaalt u de fasen van uw pipeline, hun volgorde, kleur en naam. Een fase kan subfasen bevatten om een langere periode te detailleren (prijsaanvraag bij leverancier, opvolging, interne goedkeuring...). De kernfasen van uw vak kunnen vergrendeld worden voor een uniforme opvolging in het hele team.

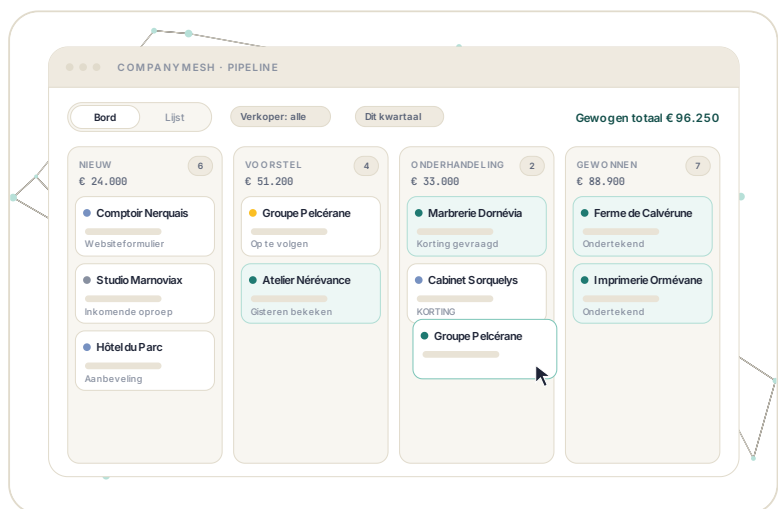
Wat het mogelijk maakt

- Onbeperkt fasen en subfasen, op elk moment te herschikken
- Eigen kleuren om een fase in een oogopslag te herkennen
- Aangepaste woordenschat ('dossier', 'aanbod', 'werf!...')
- Beschermde systeemfasen om uw processen te beveiligen

2 Een overzicht als bord of als lijst

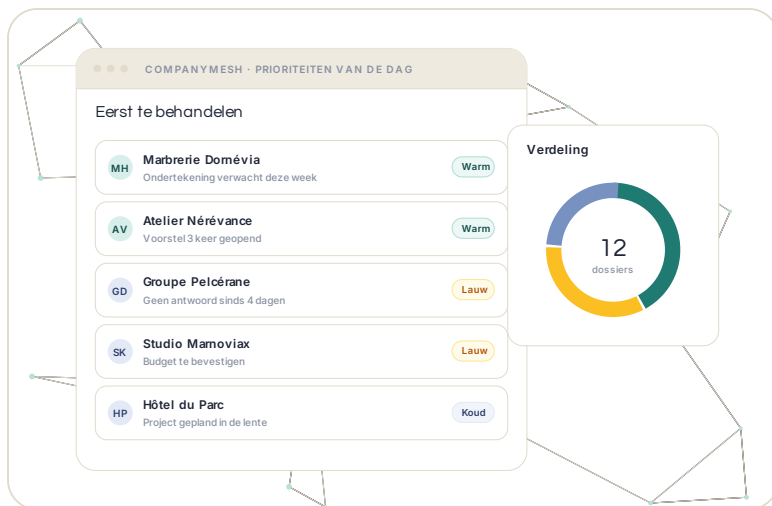
Slepen, filteren, beslissen.

Het bord toont uw dossiers in kolommen per fase. Met slepen en neerzetten schuift een dossier door. Elke kolom toont het aantal dossiers en het verwachte bedrag. In de lijstweergave sorteert en filtert u nauwkeurig om een verkoopvergadering of teamoverleg voor te bereiden.



Wat het mogelijk maakt

- Bordweergave (kanban) en lijstweergave, naar keuze van elke gebruiker
- Filters op verkoper, periode, bron, bedrag of prioriteit
- Totalen per fase en gewogen omzet
- Automatische nummering van dossiers (eigen prefix en formaat)



3 Elke ochtend duidelijke prioriteiten

Koud, lauw, warm: u weet waar u moet ingrijpen.

Elk dossier heeft een temperatuur en een kans op afsluiting. Samen met de laatste activiteit en de signalen van de klant (voorstel bekeken, antwoord ontvangen...) vormen ze een lijst van dossiers die eerst behandeld moeten worden. Uw verkopers beginnen hun dag op de juiste plek.

Wat het mogelijk maakt

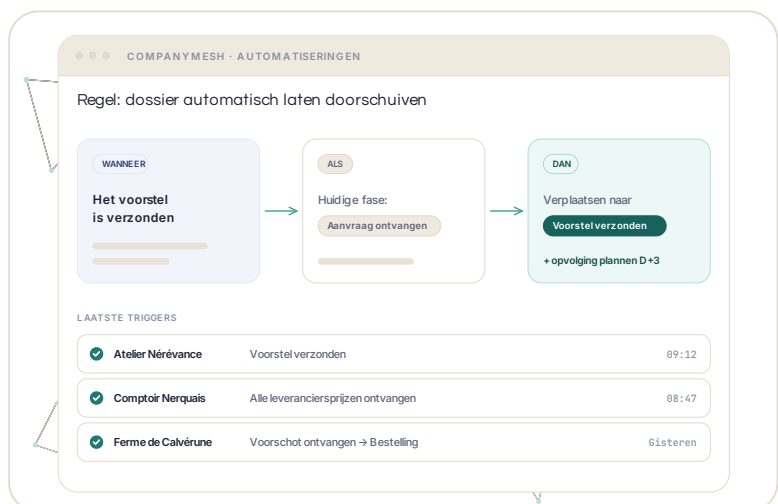
- Niveaus koud / lauw / warm en kans op ondertekening
- Meldingen voor dossiers die te lang stilliggen
- Lijst 'eerst behandelen' per verkoper
- Visuele verdeling van de portefeuille

Voorbeeld — Een voorstel wordt drie keer geopend in twee dagen: het dossier komt bovenaan de lijst te staan met de status 'warm'.

4 Dossiers die vanzelf doorschuiven

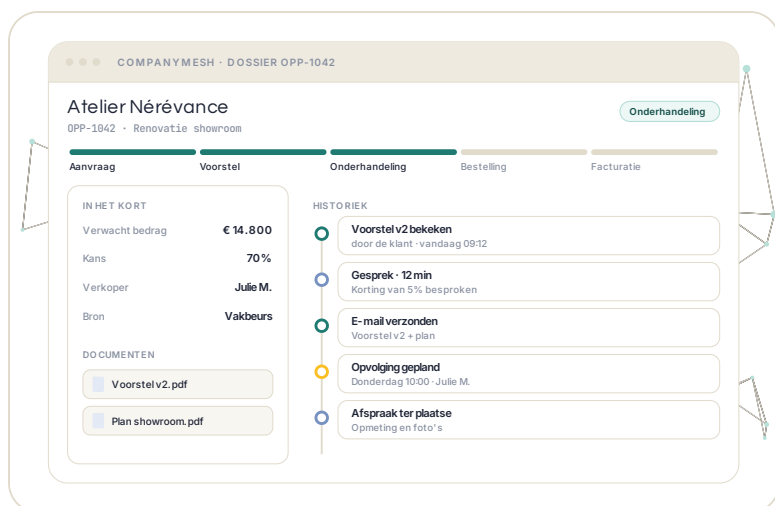
Als er iets gebeurt, volgt de pipeline.

U legt eenvoudige regels vast: **wanneer** er een actie gebeurt, **als** het dossier in een bepaalde fase zit, **dan** gaat het naar de volgende fase. Een voorstel gegenereerd, een e-mail verzonden, alle leveranciersprijzen ontvangen, een voorschot betaald: de pipeline werkt zichzelf bij zonder dubbele invoer, en elke trigger wordt gelogd.



Wat het mogelijk maakt

- Regels 'wanneer / als / dan' zonder ontwikkeling in te stellen
- Gekoppelde acties: fasewijziging, geplande opvolging, teammelding
- Triggers: voorstel gegenereerd of verzonden, antwoord leverancier, betaling, ondertekening...
- Log van alle uitgevoerde automatiseringen



5 Een dossierfiche die alles vertelt

De volledige historie, op één plek.

Elke verkoopkans heeft haar fiche: verwacht bedrag, kans, verantwoordelijke verkoper, herkomst van het contact, documenten, opeenvolgende voorstellen en de historie van de contactmomenten (e-mails, gesprekken, afspraken, notities). Een collega neemt een dossier in twee minuten over, zonder iemand iets te moeten vragen.

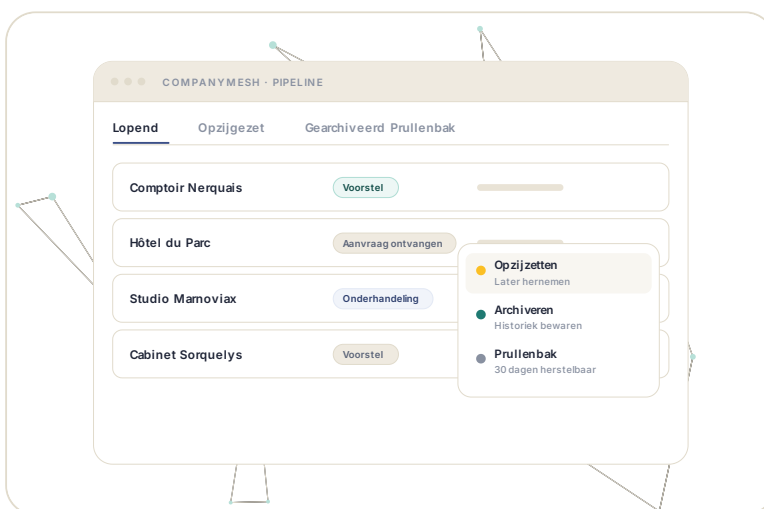
Wat het mogelijk maakt

- Voortgangsbalk van de fasen
- Tijdslijn van e-mails, gesprekken, afspraken en notities
- Gekoppelde voorstellen en documenten, versies bewaard
- Herkomst van het contact en vaste verkoper

6 Opzijzetten, archiveren, herstellen

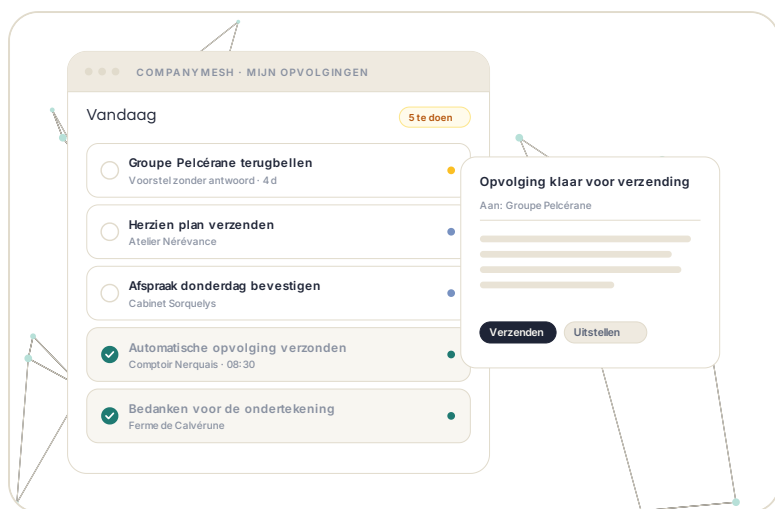
Een propere pipeline, zonder iets te verliezen.

Een project uitgesteld tot de lente? Zet het opzij: het verdwijnt van het bord zonder verloren te gaan. Een afgerond dossier? Archiveer het met zijn volledige historie. Een invoerfout? Via de prullenbak herstelt u het. Uw bord blijft gericht op wat nu telt.



Wat het mogelijk maakt

- Statussen 'opzijgezet', 'gearchiveerd' en 'prullenbak'
- Herstel in één klik
- Historiek bewaard voor uw analyses en klantenopvolging
- Definitief verwijderen voorbehouden aan bevoegde profielen



7 Opvolgingen die niet meer vergeten worden

De juiste opvolging, op het juiste moment.

Opvolgingen worden gepland vanuit het dossier of automatisch na een fase. Elke verkoper vindt zijn lijst van de dag terug, met berichten op basis van uw sjablonen. Hij verzendt, stelt uit of personaliseert in één klik, en de actie komt in de historiek van het dossier.

Wat het mogelijk maakt

- Gedateerde taken en herinneringen, toegewezen aan een teamlid
- Automatische opvolging na een periode zonder antwoord
- Aanpasbare e-mailsjablonen
- Synchronisatie met ieders agenda

OP MAAT

Afgestemd op uw vak

Spreekt u van een 'dossier', een 'aanbod' of een 'commercieel voorstel' in plaats van een 'verkoopkans'? Telt uw cyclus drie fasen, of twaalf, met subfasen bij uw leveranciers? De pipeline volgt **uw** proces en **uw** woordenschat. We bouwen hem samen met uw teams tijdens de startworkshops en sturen bij op basis van het gebruik.

Deze module komt nooit alleen

Wij installeren hem, stemmen hem af op uw regels en leiden uw teams op. En past een deel van uw vak in geen enkel hokje? Dan bouwen we het.

01

Een workshop per profiel

Minstens een uur met elk betrokken vak, om de schermen op de dagelijkse praktijk af te stemmen.

02

De ontbrekende module

Een behoefte die niemand dekt, wordt een echte module: voor u ontworpen en net zo onderhouden.

03

Bijsturing tijdens het gebruik

Een veld erbij, een stap minder, een automatisme: de tool wordt bijgesteld terwijl u hem gebruikt.

CONNECTOREN

Beschikbare integraties

Compatibel met de tools die u al gebruikt:

Mail & agenda

Microsoft 365

Outlook / Exchange

Gmail

Google Agenda

Telefonie

3CX

Ringover

Aircall

Handtekening & betaling

SignWell

Yousign

DocuSign

Stripe

PayPal

Mollie

Import & samenwerking

HubSpot

Salesforce

Pipedrive

Excel / CSV

Slack

Niet-exhaustieve lijst: andere tools kunnen volgens uw behoeften gekoppeld worden.

Werkt samen met

`crm.contacts` Klanten & contacten

`crm.leads` Prospectie & leadcaptatie

`crm.quotes` Offertes & commerciële voorstellen

`crm.pricing` Prijszetting & marges

`auto.workflows` Automatiseringen

`ops.dashboard` Dashboards & zoeken

Laten we praten over uw toekomstige tool

Demonstratie op maat, op afspraak.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17