

WDM Vending

Scholen, bedrijven en openbare ruimtes; automaten zijn er bijna altijd wel te vinden. WDM Vending is het bedrijf achter veel van deze automaten. Van technisch onderhoud tot vulling; WDM verzorgt het hele proces. Contact en afstemming met de klant is dus cruciaal voor WDM Vending.

Branche: Dienstverlening

Aantal gebruikers: 1



WDM Vending:

WDM Vending verzorgt de plaatsing, installatie, vulling en het onderhoud van automaten die in uw (bedrijfs)pand kunnen worden geplaatst. Hiernaast levert WDM ook volledige diepvriesmaaltijden en automaten voor gekoelde producten. Voor WDM is het belangrijk dat een klant vertrouwen heeft en de leveranciers hun afspraken nakomen. ABCrm helpt hierbij.



Probleem:

Zoals in veel organisaties maakte WDM Vending afspraken en planningen op papier, met Excel of zelfs Word. "Dat werkt helemaal niet efficiënt" aldus de heer Molhoek, directeur van WDM Vending. Er ontstond een onoverzichtelijk geheel van (bel)afspraken en WDM Vending miste kansen om nieuwe klanten te binden. Voor relatiebeheer is software nodig die speciaal daarvoor is ontwikkeld.

Oplossing:

Via de crm.startpagina.nl kwam WDM Vending terecht bij ABCrm. Na verschillende crm oplossingen te hebben vergeleken, koos WDM voor ABCrm vanwege de overzichtelijkheid, de lage kosten en de mogelijkheid overal te kunnen inloggen. Om in te loggen zijn slechts een pc/laptop en een internetverbinding nodig.

"Ik weet zeker dat ABCrm een enorm positief effect heeft binnen ons bedrijf" aldus de heer Molhoek. "We gebruiken het voor de acquisitie van klanten, het beheren van bestaande relaties en het documenteren van afspraken met onze leveranciers." Zo kan WDM Vending scherp zijn op het nakomen van afspraken, inplannen van actiemomenten en over het geheel gezien continuïteit geven aan de relaties.

Samenvatting:

Oude situatie

Gemiste kansen in de acquisitie van klanten, geen overzicht in de afspraken met en contracten van leveranciers. Veel papierwerk.

Nieuwe situatie

WDM Vending is zeer te spreken over de nieuwe manier van werken. Het is duidelijk wanneer een (potentiële) klant moet worden gebeld en welke actie daarop moet worden ondernomen. Met behulp van ABCrm waarborgt WDM Vending de continuïteit in de communicatie met haar klanten wat resulteert in een grotere klant tevredenheid en een hogere omzet.

Contactinformatie

CRMcorner / ABCrm

T: +31 (023) 855 37 62

F: +31 (084) 725 15 02

E: info@ABCrm.nl