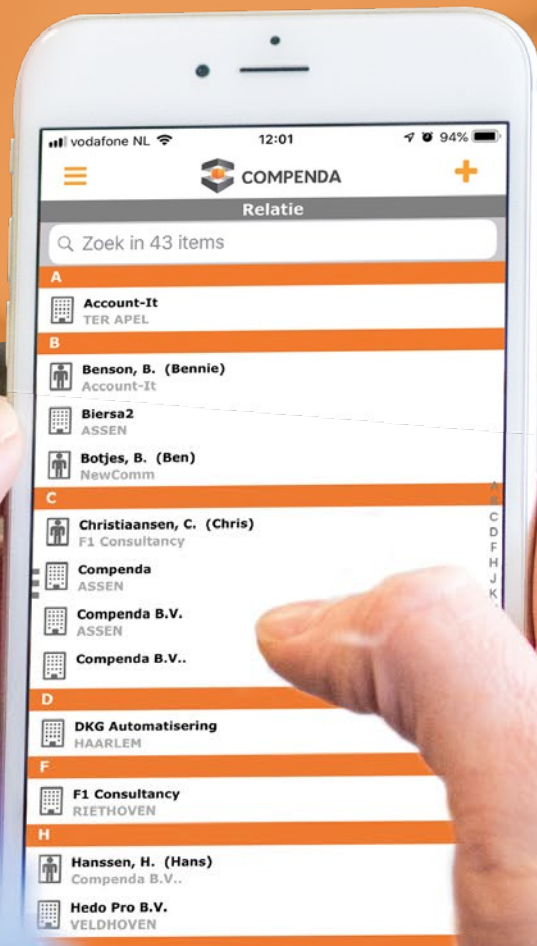


WAAROM EEN GOED CRM ZO BELANGRIJK IS VOOR VERENIGINGEN



Compenda
Business Software



Software is niemands grootste hobby, maar wel die van ons.
Het is een middel dat het verenigingsleven leuker maakt.



Klik op een titel om naar het betreffende hoofdstuk te gaan.

- » **Waarom is een goed CRM zo belangrijk voor verenigingen?**
- » **Waar moet je op letten bij het vergelijken van CRM systemen?**
- » **Wat maakt Compenda geschikt voor jouw vereniging?**
- » **Een eigen ledenportaal voor jou en jouw leden**





Waarom is een goed CRM zo belangrijk voor verenigingen?

Door de software naadloos te laten aansluiten bij de werkzaamheden binnen jouw vereniging gaat het voor je werken en bespaart het kostbare tijd. Met als resultaat:



1. Meer tijd voor leden

Leden geven een vereniging bestaansrecht. Het is belangrijk hen te behouden en goed van dienst te zijn. Met meer tijd om handen kun je hen de aandacht geven die ze verdienen. Zorg ervoor dat in jouw CRM alle informatie en communicatie rondom een lid wordt vastgelegd, waardoor altijd bekend is wie er extra aandacht nodig heeft. Is er iemand bijna jarig, zoveel jaar lid, vaak afwezig of vergeten contributie te betalen? Een goed CRM laat het je in een oogopslag zien, zodat jij actie kunt ondernemen.



2. Meer overzicht in jouw administratie

Administratie is een breed begrip en juist daarom is het vaak lastig om overzicht te houden. Het gaat niet alleen over het vastleggen van personeel, vrijwilligers, leden en leveranciers of de zaken die hen uniek maken. Administratie gaat ook over het duidelijk en overzichtelijk vastleggen van contributies en het gemak waarmee deze gefactureerd kunnen worden.

Daarnaast is vloeiende en tijdige communicatie met relaties essentieel voor het behouden van een goede band. Hoe fijn is het dan om alles vanuit één systeem te kunnen regelen!



3. Een goede taakverdeling

Een vereniging draaiende houden doe je niet alleen. Een goed CRM bewaart overzicht in alle personeelsleden, vrijwilligers, taken en afspraken. Plan vergaderingen in de agenda, bewaar notulen, deel taken uit en houd iedereen op de hoogte van actualiteiten en verantwoordelijkheden. Doordat alles in het CRM wordt vastgelegd, hoeft niemand iets te missen!



Waar moet je op letten bij het vergelijken van CRM systemen?

Ben jij je aan het oriënteren op een nieuw CRM voor jouw vereniging? Dan zijn er een aantal zaken waar je rekening mee dient te houden. Allereerst is het voor iedereen anders waar een CRM systeem aan moet voldoen. Ze zijn er in allerlei soorten en maten: van eenvoudige pakketten tot software op maat. Niet alleen zit er verschil in systemen, maar ook in aanbieders. Dit zit hem vaak in de uitvoering en implementatie. We adviseren om goed na te denken over wat voor jou belangrijk is.

Maak voor jezelf een overzicht van de functionaliteiten die noodzakelijk zijn en welke prettig zouden zijn om te hebben. Staar je vooraf niet blind op de details. Nodig potentiële leveranciers uit om mee te denken; stel hen vragen en betrek ze bij uitdagingen die jij in je dagelijkse werk tegenkomt. Met hun ervaring in software implementaties vinden ze wellicht precies de oplossingen die bij jouw werkprocessen passen. Zo niet, dan mag je je afvragen of het een match is.

TIP

Maak - naast een lijst met gewenste features - samen met jouw leverancier een voorbeeldcase waarin je hem meeneemt in jouw dagelijkse gang van zaken. Zo toets je of een leverancier zich opstelt als partner, met jou meedenkt en zijn software zo inricht dat het jouw verenigingsleven leuker maakt.





Houd bij het kiezen van een CRM rekening met de volgende zaken:



1. Vergelijk de prijzen

Het is goed om prijzen te vergelijken, want deze lopen vaak uiteen. Kies je voor de goedkoopste variant binnen CRM systemen? Verwacht dan geen maatwerk inrichting of uitstekende service. Ben je bereid meer te betalen? Wees dan kritisch op wat je voor je geld krijgt.

Zorg dat je bij het vergelijken van prijzen duidelijk hebt welke functionaliteiten jouw CRM absoluut moet hebben. Vaak is er sprake van een modulaire opbouw van prijzen. Dit houdt in dat je meer betaalt naarmate je meer functionaliteiten wilt toevoegen.

Omdat jouw systeem door meerdere mensen wordt gebruikt, is het verstandig om te bekijken hoe en hoeveel je voor iedere gebruiker betaalt. Gaat dit om een los bedrag per gebruiker of is er sprake van een vriendelijker prijsmodel?



2. Bepaal hoeveel support jij wilt ontvangen

Bij de prijs stopt de oriëntatie niet. Kijk naast de gewenste functionaliteiten ook naar zaken als support. Is dit kosteloos of moet je ervoor betalen? En hoe zit het met de bereikbaarheid? Onderzoek of je een vaste, persoonlijke consultant krijgt die jouw organisatie kent of dat er sprake is van een algemene helpdesk die jou bijstaat. Allemaal vragen die je jezelf wilt stellen bij het implementeren van een (nieuw) CRM systeem. Een laatste tip: vergeet niet te googelen op klantervaringen, deze geven vaak een goede indruk van de gebruiksvriendelijkheid.



3. Neem gegevens mee vanuit het voorgaande systeem

Overstappen vanuit een ander systeem? Dat is een lastig proces dat niet door iedereen goed uitgevoerd wordt. Controleer daarom goed of een migratie mogelijk is bij de leverancier naar keuze. Het kan daarnaast geen kwaad om bij je huidige leverancier te vragen naar de exportmogelijkheden. Op basis hiervan kan een nieuwe leverancier een beter advies geven over de mogelijkheden om gegevens mee te nemen.



4. Kies voor een goede software implementatie

In de wijze waarop software wordt geïmplementeerd binnen een organisatie zit veel verschil. Er zijn vele voorbeelden te noemen waarbij onvoldoende aandacht is besteed aan de implementatie. In deze gevallen leidt dit tot onjuist gebruik van de software, maar nog belangrijker; tot ontevreden gebruikers. Kijk daarom goed naar de ondersteuning die een nieuwe leverancier je kan bieden bij ingebruikneming van een nieuw CRM.

TIP

Zorg ervoor dat iedereen binnen jouw organisatie betrokken wordt bij de implementatie van nieuwe software. Volgens ons kan een implementatie alleen succesvol zijn als het draagvlak heeft in het gehele bedrijf. Daarnaast moet er tijd en ruimte zijn voor medewerkers om te leren werken met het nieuwe CRM.



Wat maakt Compenda geschikt voor jouw vereniging?

Een van de fijnste voordelen van Compenda is dat je het volledig naar wens kunt inrichten. Hieronder laten we zien waarom Compenda voor verenigingen essentieel is en waarin het ondersteuning biedt:



1. Overzicht en inzicht

- Personeels- en ledenadministratie
- Digitaal archief
- Documentsjablonen
- Projecten en evenementen, van offerte tot factuur
- Rapportages en maatwerk dashboarding



2. Eenvoudig samenwerken

- Afspraken in de agenda
- Taken in de takenlijst
- Uren
- Notulen
- E-mails (vanuit Outlook)



3. Communicatie

- Nieuwsbrieven, dankzij de koppeling met Mailchimp
- E-mails, dankzij de koppeling met Outlook
- Het eigen standaard ledenportaal voor leden



4. Eenvoudige facturatie

- Contributies (maand/kwartaal/jaar termijnen)
- Abonnementen (maand/kwartaal/jaar termijnen)
- Projecten en diensten (nacalculatie of termijnen)
- Automatische incasso

Door onze integratie met jouw boekhoudpakket **[maken we zelfs jouw accountant blij!](#)**



5. Personalisatie

- Vrije velden aan te maken
- Creëren van eigen filters en weergaven
- Een koppeling of functie op maat te laten maken



Een eigen ledenportaal voor jou en jouw leden

Met ons standaard ledenportaal automatiseer je gemakkelijk de ledenadministratie. Deze handige tool is zowel toegankelijk voor jou als voor je leden. Zij kunnen hun persoonlijke gegevens inzien en - indien nodig - wijzigen. Zo bezit jij altijd over actuele informatie. Daarnaast maakt het portaal het communiceren met leden een stuk eenvoudiger. Het geeft jouw leden simpel en snel inzicht in facturen, lopende projecten, events, handleidingen en meer.

Pas het portaal volledig aan naar de huisstijl van jouw organisatie. Ook de teksten zijn volledig naar wens aan te passen. En wil je gebruik maken van meer functionaliteiten; bijvoorbeeld een website-formulier aan het ledenportaal koppelen? Dan maken we dit gemakkelijk mogelijk met maatwerk. **Vragen** mag en kan altijd!



compenda.nl

 +31 (0)85 105 1300

 contact@compenda.nl



Compenda
Business Software