



## Gebruikershandleiding Salesflow



## Inhoudsopgave:

1: Beginnen .....	2
2: Startscherm.....	2
3: Hoe kan ik zoeken? .....	3
4: Hoe kan ik naar een ander menu item navigeren? .....	3
5: Hoe kan ik gegevens bewerken? .....	4
6: Hoe werkt de takenlijst? .....	5
7: Verkoopkansen/opportunities .....	6
8: Agenda functie .....	7
9: Wachtende klanten.....	8
10: Afspraak afhandelen.....	9
11: Prospecten aanmaken .....	9
12: Extra modules .....	10
12.1 Snelle acties.....	10
12.2 Snelplannen .....	11

Tip: gebruik ctrl + linkermuisknop om direct naar gewenste pagina te navigeren.

## 1: Beginnen

U gaat de Salesflow voor het eerst gebruiken. Allereerst gaan we de oplossing downloaden. Kies hieronder de omgeving waarop u de Salesflow wilt gebruiken en klik op de link om de Salesflow voor deze omgeving te downloaden

De **desktop** versie is te vinden op:

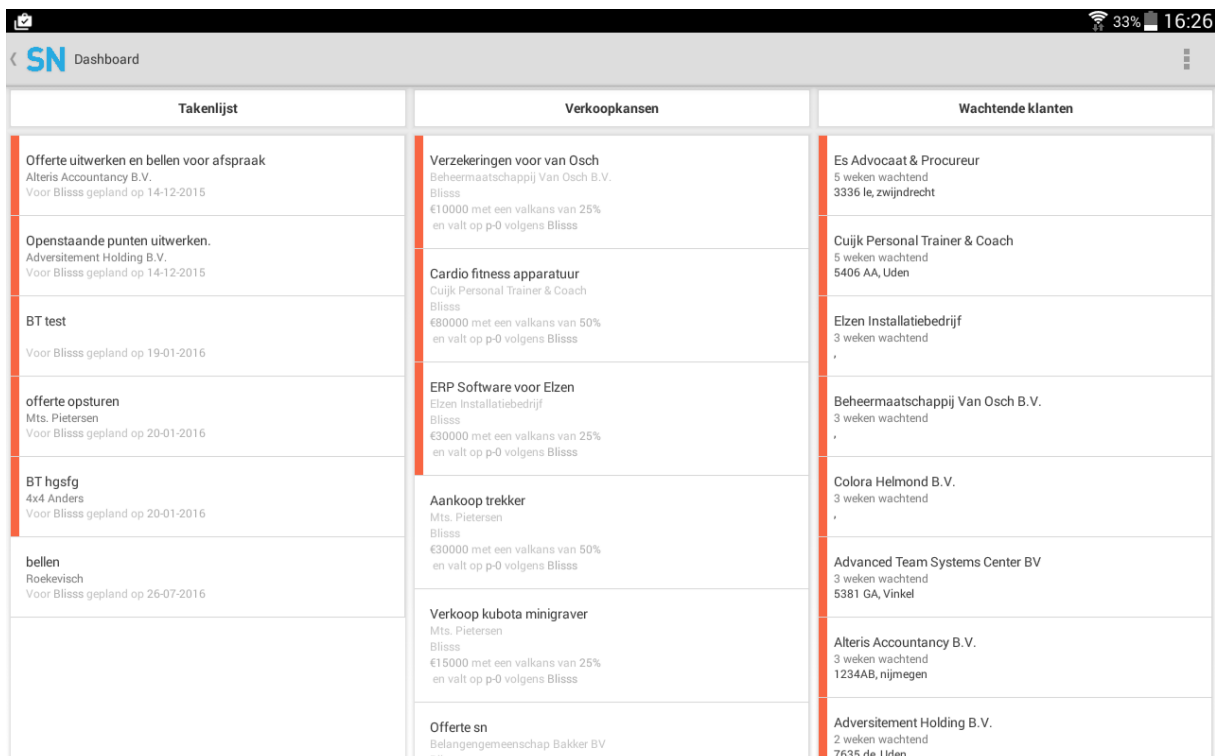
[Desktop Versie](#)

De **Android** versie is te vinden op:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=bliss.Salesflow.android>

## 2: Startscherm

Wanneer u de Salesflow app opstart komt u in uw dashboard terecht. Hier ziet u een overzicht van uw openstaande taken, verkoopkansen en de klanten die op u wachten. Door op een taak of verkoopkans te tikken kunt u deze bewerken. Wanneer u op een wachtende klant tikt kunt u deze inplannen in uw agenda. Als u rechts bovenin op de drie puntjes tikt kunt u een nieuwe taak of verkoopkans aanmaken.



Takenlijst	Verkoopkansen	Wachtende klanten
<b>Offerte uitwerken en bellen voor afspraak</b> Alteris Accountancy B.V. Voor Bliss gepland op 14-12-2015	<b>Verzekeringen voor van Osch</b> Beheermaatschappij Van Osch B.V. Bliss €10000 met een valkans van 25% en valt op p-0 volgens Bliss	<b>Es Advocaat &amp; Procureur</b> 5 weken wachtend 3336 le, zwijndrecht
<b>Openstaande punten uitwerken.</b> Adversitemet Holding B.V. Voor Bliss gepland op 14-12-2015	<b>Cardio fitness apparatuur</b> Cuijk Personal Trainer & Coach Bliss €80000 met een valkans van 50% en valt op p-0 volgens Bliss	<b>Cuijk Personal Trainer &amp; Coach</b> 5 weken wachtend 5406 AA, Uden
<b>BT test</b> Voor Bliss gepland op 19-01-2016	<b>ERP Software voor Elzen</b> Elzen Installatiebedrijf Bliss €30000 met een valkans van 25% en valt op p-0 volgens Bliss	<b>Elzen Installatiebedrijf</b> 3 weken wachtend
<b>offerte opsturen</b> Mts. Pietersen Voor Bliss gepland op 20-01-2016	<b>Aankoop trekker</b> Mts. Pietersen Bliss €30000 met een valkans van 50% en valt op p-0 volgens Bliss	<b>Beheermaatschappij Van Osch B.V.</b> 3 weken wachtend
<b>BT hgsgf</b> 4x4 Anders Voor Bliss gepland op 20-01-2016	<b>Verkoop kubota minigraver</b> Mts. Pietersen Bliss €15000 met een valkans van 25% en valt op p-0 volgens Bliss	<b>Colora Helmond B.V.</b> 3 weken wachtend
<b>bellen</b> Rookevisch Voor Bliss gepland op 26-07-2016	<b>Offerte sn</b> Belangengemeenschap Bakker BV Bliss	<b>Advanced Team Systems Center BV</b> 3 weken wachtend 5381 GA, Vinkel
		<b>Alteris Accountancy B.V.</b> 3 weken wachtend 1234AB, nijmegen
		<b>Adversitemet Holding B.V.</b> 2 weken wachtend 7635 de, Uden

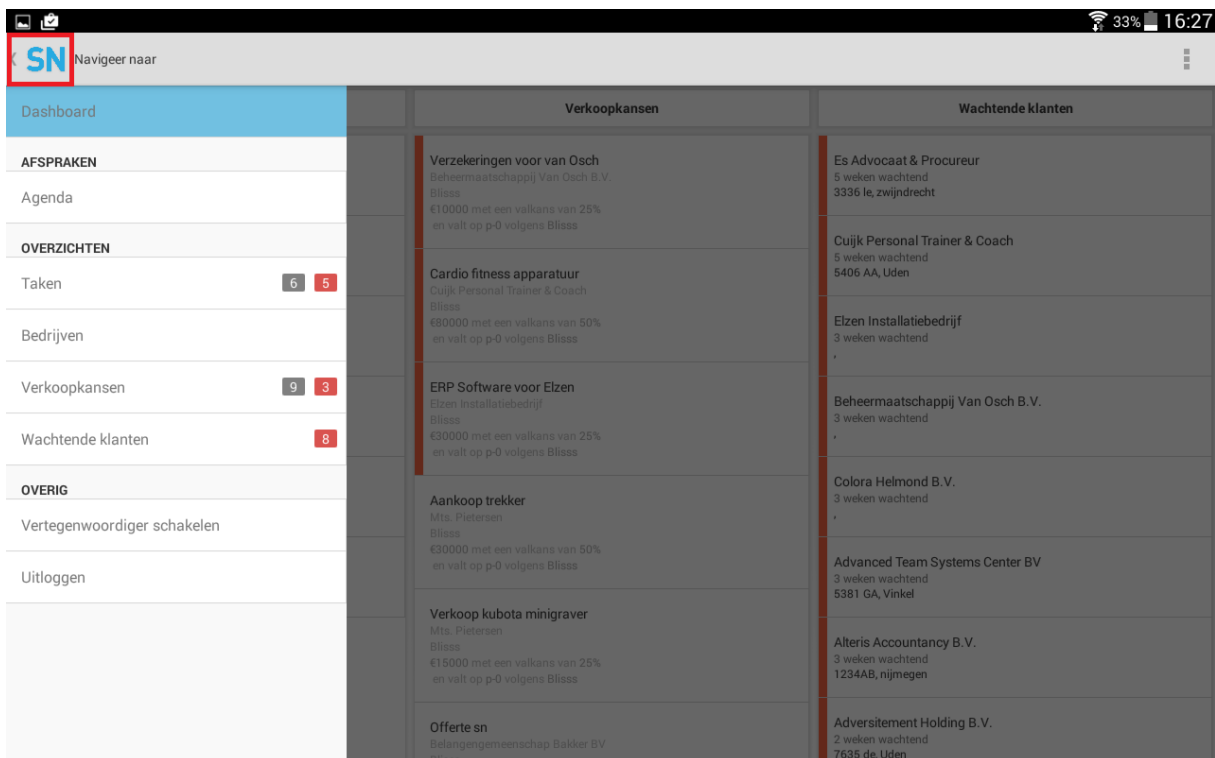
### 3: Hoe kan ik zoeken?

U kunt in de Salesflow app zoeken. Bovenin uw scherm kunt u aangeven of u op uw eigen of op alle gegevens in de database wilt zoeken. Dit doet u door het schuifje op de juiste stand te zetten. Daarna tikt u op het vergrootglas en typt u uw zoekterm in. U kunt zoeken op taken, bedrijven en verkoopkansen.



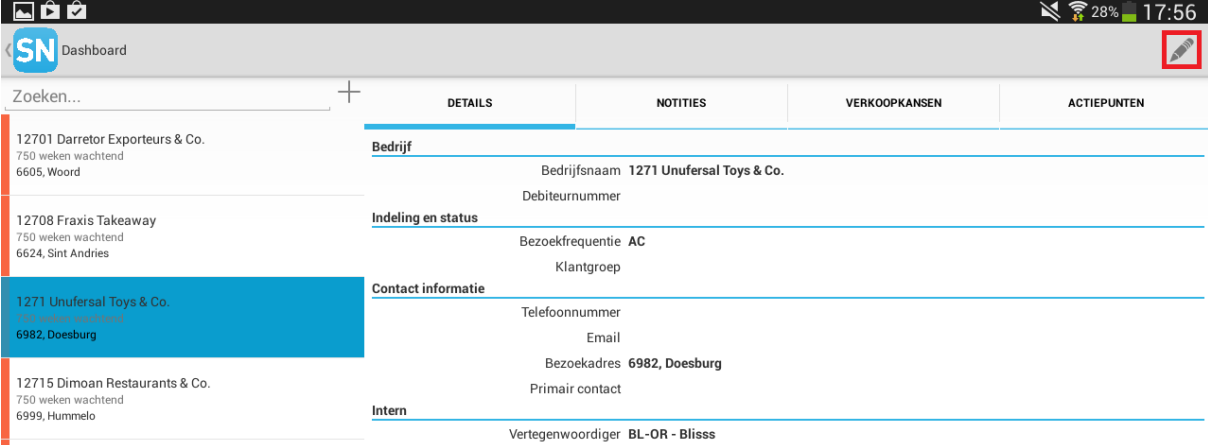
### 4: Hoe kan ik naar een ander menu item navigeren?

In de Salesflow app kunt u navigeren tussen de verschillende menu's. Dit doet u door op de blauwe SN links bovenin uw scherm te tikken. Er klapt dan een menu uit waar u het onderdeel kunt zoeken waar u naartoe wilt navigeren.



## 5: Hoe kan ik gegevens bewerken?

Om gegevens te bewerken gaat u eerst naar het tabblad dat u wilt bewerken. Voor een uitleg van de navigatie in de app gaat u naar hoofdstuk 4 van dit document. Wilt u bijvoorbeeld klantgegevens bewerken, dan tikt u op de tab klanten. U ziet nu de klantenlijst voor u verschijnen. Om een klantkaart te openen tikt u op de betreffende klant. Het onderstaande scherm klapt nu open.



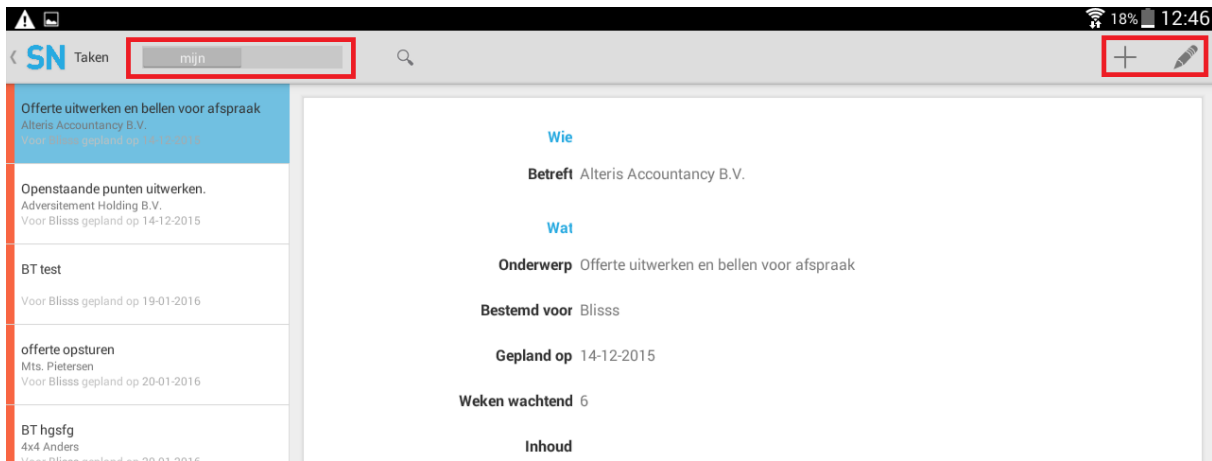
The screenshot shows the 'Dashboard' of the Bliss app. On the left is a list of customers. The third customer, '1271 Unufersal Toys & Co.', is selected and highlighted in blue. To the right of the list is a detailed view of this customer's information, organized into sections: 'Bedrijf', 'Indeling en status', 'Contact informatie', and 'Intern'. A red box in the top right corner of the app interface highlights a pencil icon, which is used to edit the customer's data.

	DETAILS	NOTITIES	VERKOOPKANSEN	ACTIEPUNTEN
<b>12701 Darretor Exporteurs &amp; Co.</b> 750 weken wachtend 6605, Woord	<b>Bedrijf</b> Bedrijfsnaam 1271 Unufersal Toys & Co. Debiteurnummer			
<b>12708 Fraxis Takeaway</b> 750 weken wachtend 6624, Sint Andries	<b>Indeling en status</b> Bezoekfrequentie AC Klantgroep			
<b>1271 Unufersal Toys &amp; Co.</b> 750 weken wachtend 6982, Doesburg	<b>Contact informatie</b> Telefoonnummer Email Bezoekadres 6982, Doesburg Primair contact			
<b>12715 Dimoan Restaurants &amp; Co.</b> 750 weken wachtend 6999, Hummelo	<b>Intern</b> Vertegenwoordiger BL-OR - Bliss			

Om gegevens te bewerken klikt u op het potloodje rechts bovenin uw scherm. U komt nu in het scherm waar u gegevens kunt bewerken. Na het bewerken klikt u op het diskette teken om uw wijzigingen op te slaan of op het kruisje om uw wijzigingen te annuleren en terug te keren naar de klantkaart.

## 6: Hoe werkt de takenlijst?

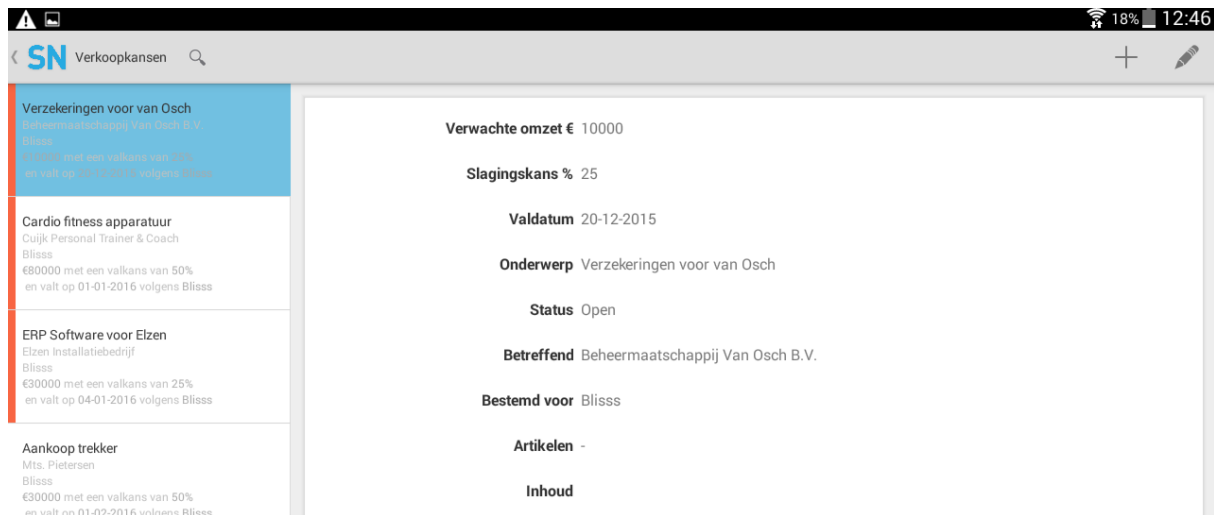
In de Salesflow kunt u taken aanmaken. De taken die op uw naam staan vindt u onder het menu taken in het navigatiescherm. Als u in dit menu zit kunt u door middel van het schuifje kiezen of u uw taken of de taken die u gedelegeerd heeft wilt zien. U selecteert een taak door deze aan te tikken en kunt een taak bewerken door middel van het potloodje of een nieuwe taak aanmaken door middel van het plus teken rechts bovenin uw scherm.



Per taak kunt u een onderwerp meegeven, een datum voor de deadline en ook of u zelf de taak uit gaat voeren, of dat u de taak wilt delegeren aan één van uw collega's (via het veld bestemd voor).

## 7: Verkoopkansen/opportunities

Via het onderdeel verkoopkansen kunt u bijhouden welke kansen er per (potentiele) klant liggen voor uw organisatie. In het beginscherm vindt u de verkoopkansen waar u voor verantwoordelijk bent. Onder de klantkaart vindt u alle verkoopkansen die er bij de betreffende klant liggen. Ook de kansen waar uw collega's mee bezig zijn.



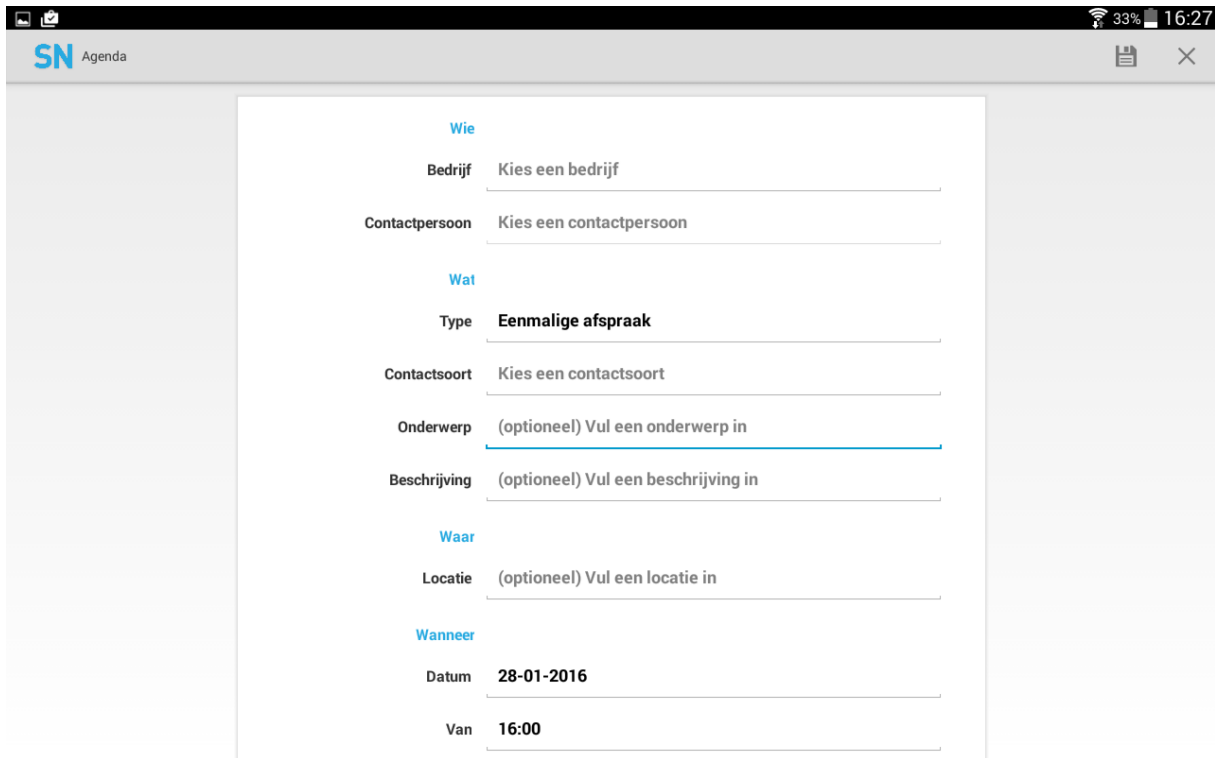
The screenshot shows the Bliss sales app interface. On the left, there is a list of sales opportunities, each with a red bar indicating its status. The first opportunity, 'Verzekeringen voor van Osch', is highlighted in blue. The right side of the screen displays the details for this opportunity:

- Verwachte omzet** € 10000
- Slagingskans %** 25
- Valdatum** 20-12-2015
- Onderwerp** Verzekeringen voor van Osch
- Status** Open
- Betreffend** Beheermaatschappij Van Osch B.V.
- Bestemd voor** Bliss
- Artikelen** -
- Inhoud**

Wanneer een kans rood is in uw lijst, betekent dit dat deze over deadline is. Deze heeft dus aandacht nodig. Om een kans te openen tikt u hierop. Door middel van het plus teken en het potloodje rechts bovenin uw scherm kunt u kansen toevoegen of bewerken.

## 8: Agenda functie

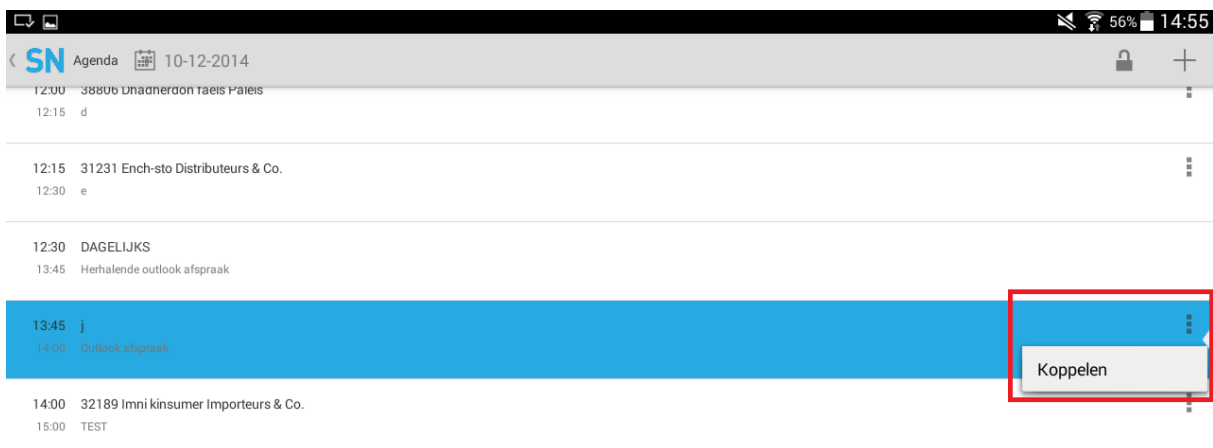
In de Salesflow zit een agenda functionaliteit. U kunt een afspraak inplannen door in het agenda menu de op het plusteken te tikken. U komt nu in het scherm waarin u de klant kunt selecteren met wie u de afspraak heeft en waar u de overige afspraakgegevens kunt invoeren. Let hierbij op: bedrijf en contactsoort zijn velden welke u verplicht in moet vullen.



The screenshot shows the 'SN Agenda' form with the following fields:

- Wie**
  - Bedrijf: Kies een bedrijf
  - Contactpersoon: Kies een contactpersoon
- Wat**
  - Type: Eenmalige afspraak
  - Contactsoort: Kies een contactsoort
  - Onderwerp: (optioneel) Vul een onderwerp in
  - Beschrijving: (optioneel) Vul een beschrijving in
- Waar**
  - Locatie: (optioneel) Vul een locatie in
- Wanneer**
  - Datum: 28-01-2016
  - Van: 16:00

Wanneer u de Exchange synchronisatie gebruikt ziet u ook uw Exchange afspraken in de Salesflow verschijnen. Om een exchange afspraak te koppelen aan uw Salesflow tikt u op de drie puntjes achter de afspraak en kiest u koppelen. U komt dan in bovenstaand scherm terecht en kunt de gegevens verder aanvullen.



The screenshot shows a list of agenda items. The item at 13:45 is highlighted in blue. A red box highlights the 'Koppelen' button next to it.

Time	Event
12:00	38806 Unadnerdon taels Pateis
12:15	d
12:15	31231 Ench-sto Distributeurs & Co.
12:30	e
12:30	DAGELIJKS
13:45	Herhalende outlook afspraak
13:45	j
14:00	Outlook afspraak
14:00	32189 Imni kinsumer Importeurs & Co.
15:00	TEST



## 9: Wachtende klanten

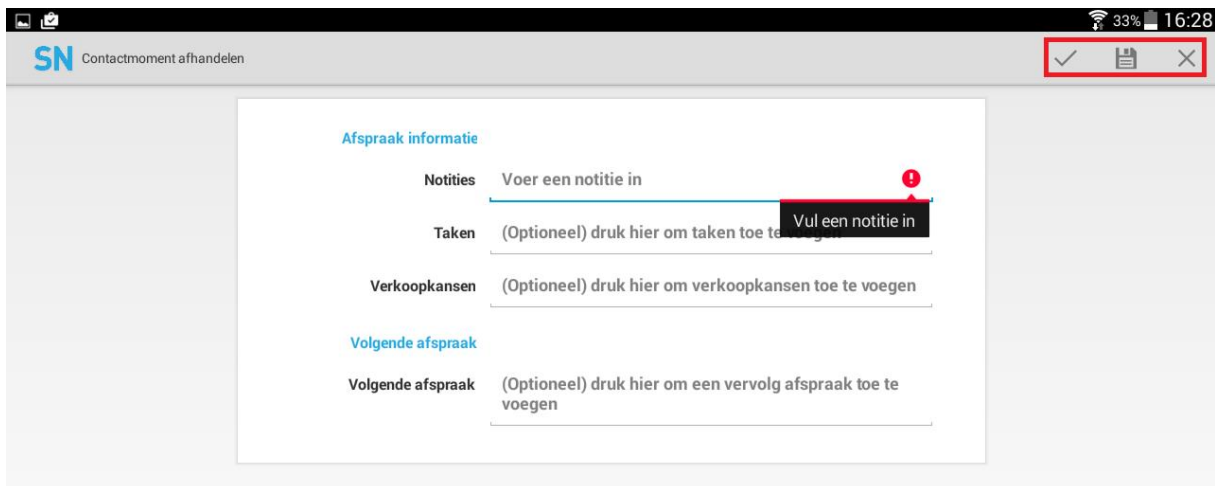
In de Salesflow vindt u in het beginscherm de tab wachtende klanten. Wat is dit en hoe werkt het? Wachtende klanten is een module die u helpt om op vaste tijden contact te hebben met uw klanten. Op de klantkaart in de Salesflow kunt u onder het veld bezoekfrequentie aangeven hoe vaak per jaar u contact wilt hebben met de klant. Wanneer u een afspraak inplant vraagt de Salesflow u of u deze mee wilt nemen in de keten. Salesflow kijkt naar het laatste door u ingeplande contactmoment met de klant en naar de bezoekfrequentie. Indien u te laat bent met het inplannen van een regulier bezoek plaatst Salesflow de klant in uw wachtende klantenlijst. Hier blijft deze staan totdat u een contactmoment met de klant in uw agenda heeft ingepland. U kunt een wachtende klant inplannen door er op te tikken. U wordt dan automatisch naar het planscherm doorverwezen.



ID	Wachttijd	Locatie
6147 Ondaraan Reparatie	44 weken wachtend	6941, Loil
8375 Noncardon Associates	44 weken wachtend	6661, Raayen
8738 Damoan Restaurants & Co.	44 weken wachtend	5327, Doorning
9424 Andusdraal audomadaon Ontwerpers & Co.	44 weken wachtend	7345, Wiesel
9821 Anblavving Concoction	44 weken wachtend	6942, Oud-Dijk

## 10: Afspraak afhandelen

In de Salesflow zit een functie om handig en snel uw contactmoment met de klant af te handelen. Dit werkt als volgt: open een afspraak in uw agenda door hier op te tikken en klik rechts bovenin uw scherm op het v teken.



U komt nu in de wizard voor afhandelen. U kunt een vraag beantwoorden door deze aan te tikken. Bij de notities kunt u direct in het veld typen. Bij de taken, verkoopkansen en vervolgspraak komt u in een nieuw scherm en kunt u bestaande taken, verkoopkansen of afspraken bewerken of nieuwe aanmaken. U keert terug in het vragenscherm door op de blauwe SN links bovenin uw scherm te tikken. Nadat u klaar bent klikt u op het v teken om uw contactmoment definitief af te handelen of op het disketteteken om uw wijzigingen op te slaan.

## 11: Prospecten aanmaken

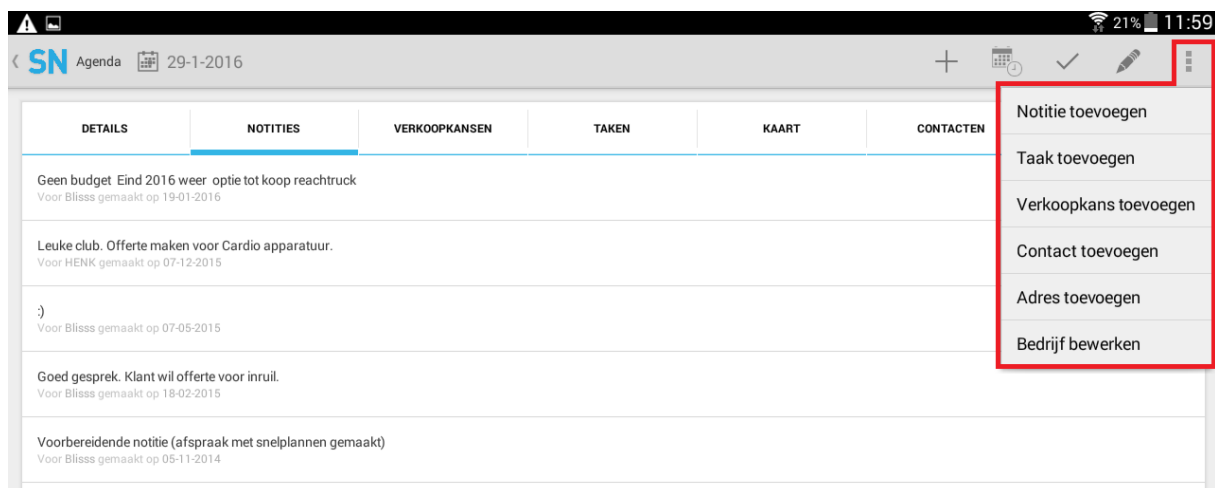
In de Salesflow app kunt u prospecten aanmaken. U doet dit door in het bedrijven menu op het plusteken te tikken. U komt nu in een scherm waar u de bedrijfsgegevens kunt invoeren.

## 12: Extra modules

Op de Salesflow app zijn een aantal extra modules gebouwd om het werk voor een buitendienstmedewerker nog makkelijker te maken. Dit zijn de modules snelle acties en snelplannen. Beide modules zijn op aanvraag beschikbaar. Hieronder vindt u een uitleg over de werking van deze modules.

### 12.1 Snelle acties

Van origine is Salesflow een applicatie waarin u uw bezoeken bij klanten registreert. Echter: de rol van de vertegenwoordiger verandert en er zijn ook steeds vaker telefonische contactmomenten die nuttig zijn om vast te leggen. Om het vastleggen van deze contactmomenten eenvoudiger te maken hebben wij de module snelle acties ontwikkeld. met deze module krijgt u de mogelijkheid om snel een notitie, taak of verkoopkans aan te maken. U vindt de module door in uw agenda of op de bedrijvenpagina rechts bovenin uw scherm op de drie puntjes te tikken. Er klapt zich een menu uit en u kunt aantikken welke acties u wilt uitvoeren. Alle snelle notities die u op deze manier maakt komen in het dagrapport terug als telefonische contactmomenten.



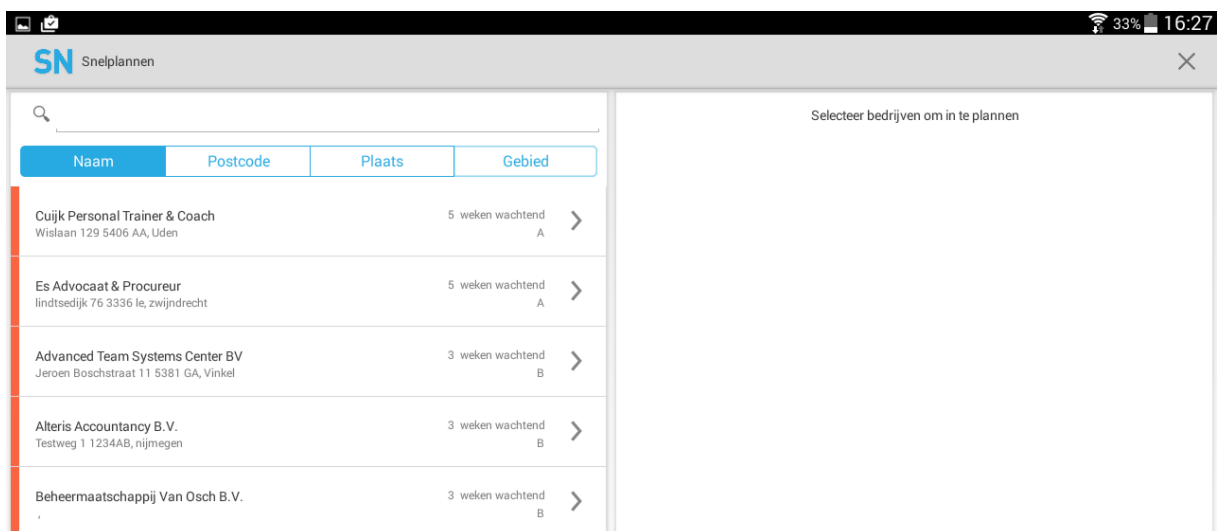
## 12.2 Snelplannen

Het komt voor dat een vertegenwoordiger gaat pionieren in een bepaald gebied. U wilt dan graag handig en snel alle (potentiele) klanten welke zich in dit gebied of deze plaats bevinden inplannen. Hiervoor hebben we de module snelplannen ontwikkeld. Het werkt als volgt: u gaat naar het agenda menu op uw app en klikt niet op het plusteken, maar op het kalender teken naast het plusteken. Allereerst komt u in een scherm waarin u de starttijd, duur van alle afspraken en of u de afspraken in de wachtende klanten keten wilt opnemen of niet in kunt vullen. Wanneer u dit allemaal heeft ingevuld tikt u op volgende.



Datum	28-1-2016
Begintijd	08:00
Afspraakduur	00:30
Afspraaktype	Bezoek op afspraak
Ketenafspraak	Nee

In het volgende scherm kunt u aangeven waar u op wilt filteren (bedrijfsnaam, postcode, plaats of gebied). U tikt de tab aan waar u op wilt filteren en geeft uw zoekterm bovenin de zoekbalk in. De resultaten die naar voren komen tonen eerst uw wachtende klanten die zich in uw zoekfilter bevinden. Daarna is alles op alfabetische volgorde gesorteerd. U selecteert de bedrijven door deze aan te tikken. Aan de rechterkant komen de bedrijven te staan welke u in heeft gepland. U verwijdert ze weer uit de lijst door ze in deze lijst aan te tikken. Wanneer u klaar bent klikt u op het opslaan teken rechts bovenin uw scherm.



Naam	Postcode	Plaats	Gebied
Cuijk Personal Trainer & Coach Wislaan 129 5406 AA, Uden			5 weken wachtend A
Es Advocaat & Procureur lindtsedijk 76 3336 le, zijndrecht			5 weken wachtend A
Advanced Team Systems Center BV Jeroen Boschstraat 11 5381 GA, Vinkel			3 weken wachtend B
Alteris Accountancy B.V. Testweg 1 1234AB, nijmegen			3 weken wachtend B
Beheermaatschappij Van Osch B.V.			3 weken wachtend B