



## Gebruikershandleiding Salesflow



## Inhoudsopgave:

1: Beginnen .....	2
2: Startscherm.....	2
3: Hoe kan ik zoeken? .....	3
4: Hoe kan ik filteren? .....	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.....	7
10: Afspraak afhandelen.....	8
11: Rapportages .....	9
12: Hoe kan ik data uit de Salesflow exporteren? .....	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:

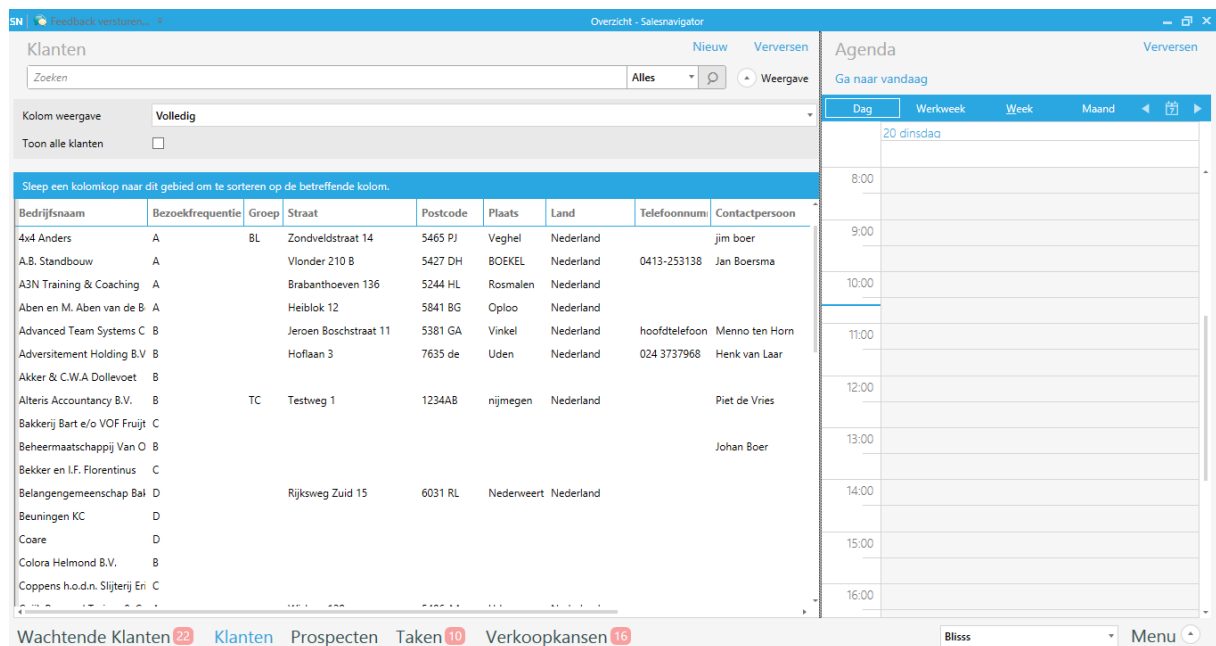
[Desktop Versie](#)

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

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

## 2: Startscherm

Wanneer u de desktop versie van Salesflow opstart komt u in het onderstaande scherm terecht. U vindt hier in één oogopslag uw klantenlijst en agenda. Door links onderin uw scherm op een tabblad te klikken switcht u in dit scherm naar uw prospecten-, taken-, of verkoopkanslijst.



The screenshot shows the Bliss Sales Navigator desktop interface. The main window is titled 'Overzicht - Salesnavigator' and contains two main sections: 'Klanten' (Customers) and 'Agenda' (Calendar).

The 'Klanten' section has a search bar and a 'Zoeken' button. Below it, there are filters for 'Kolom weergave' (set to 'Volledig') and 'Toon alle klanten' (unchecked). A table of customers is displayed with the following columns: Bedrijfsnaam, Bezoekfrequentie, Groep, Straat, Postcode, Plaats, Land, Telefoonnum, and Contactpersoon. The table contains 22 rows of customer data.

The 'Agenda' section is titled 'Ga naar vandaag' and has tabs for 'Dag', 'Werkweek', 'Week', and 'Maand'. The current view is 'Dag' for '20 dinsdag'. The agenda shows a grid of time slots from 8:00 to 16:00.

At the bottom of the interface, there is a navigation bar with tabs for 'Wachtende Klanten' (22), 'Klanten', 'Prospecten', 'Taken' (10), and 'Verkoopkansen' (16). The 'Bliss' logo and a 'Menu' button are also visible.

Bedrijfsnaam	Bezoekfrequentie	Groep	Straat	Postcode	Plaats	Land	Telefoonnum	Contactpersoon
4x4 Anders	A	BL	Zondveldstraat 14	5465 PJ	Veghel	Nederland		jim boer
A.B. Standbouw	A		Vlonder 210 B	5427 DH	BOEKEL	Nederland	0413-253138	Jan Boersma
A3N Training & Coaching	A		Brabanthoeven 136	5244 HL	Rosmalen	Nederland		
Aben en M. Aben van de B.	A		Heiblok 12	5841 BG	Oploo	Nederland		
Advanced Team Systems	C	B	Jeroen Boschstraat 11	5381 GA	Vinkel	Nederland	hoofdtelefoon	Menno ten Horn
Adversitemet Holding B.V	B		Hoflaan 3	7635 de	Uden	Nederland	024 3737968	Henk van Laar
Akker & C.W.A Dollevoet	B							
Alteris Accountancy B.V.	B	TC	Testweg 1	1234AB	nijmegen	Nederland		Piet de Vries
Bakkerij Bart e/o VOF Fruijt	C							
Beheermaatschappij Van O	B							Johan Boer
Bekker en I.F. Florentinus	C							
Belangengemeenschap Bal	D		Rijksweg Zuid 15	6031 RL	Nedenweert	Nederland		
Beuningen KC	D							
Coare	D							
Colora Helmond B.V.	B							
Coppens h.o.d.n. Slijterij Eri	C							

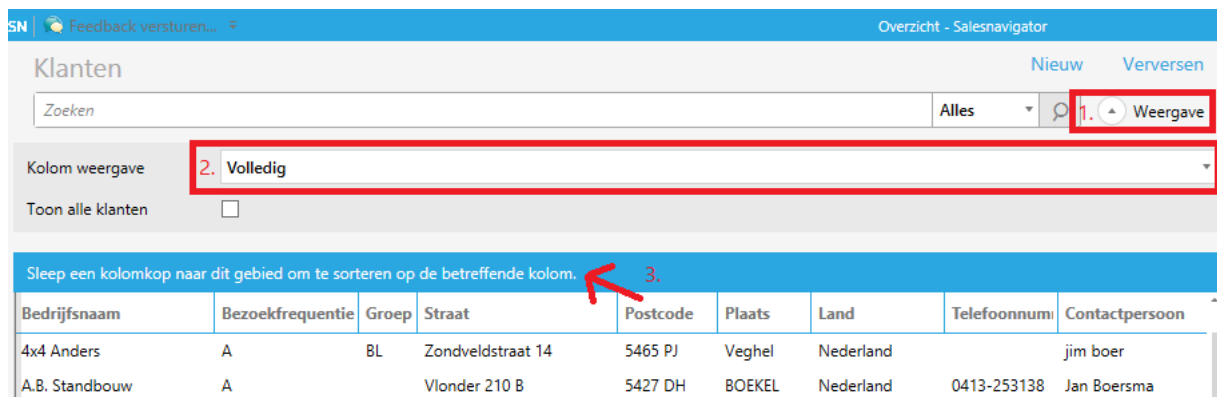
### 3: Hoe kan ik zoeken?

U kunt in de Salesflow zoeken door middel van de zoekbalken welke u links bovenin uw scherm vindt. U kunt hier zoeken op een woord of op enkele karakters welke zich in het woord bevinden.



### 4: Hoe kan ik filteren?

In de Salesflow kunt u filteren op verschillende onderdelen. Wanneer u bijvoorbeeld het klantenscherm open heeft staan (zie afbeelding hieronder) ziet u een aantal kolommen. Allereerst klikt u op het pijltje naast weergave (**Stap 1**). U ziet dat onder de zoekbalk twee extra regels verschijnen. Hier kunt u aangeven welke kolommen u wilt zien en of u enkel de klanten die aan u gelinkt zijn wilt zien, of dat u door de hele database van uw bedrijf wilt zoeken (**Stap 2**). Wanneer u de weergave aanpast zult u zien dat er meer of minder kolommen verschijnen. Om te filteren op een kolom sleept u de kolomkop naar de blauwe regel boven de kolommen en de Salesflow filtert voor u op deze kolom (**Stap 3**). Het is mogelijk om meerdere kolommen tegelijk naar de blauwe balk te slepen. Nu kunt u op meerdere kolommen tegelijkertijd filteren.

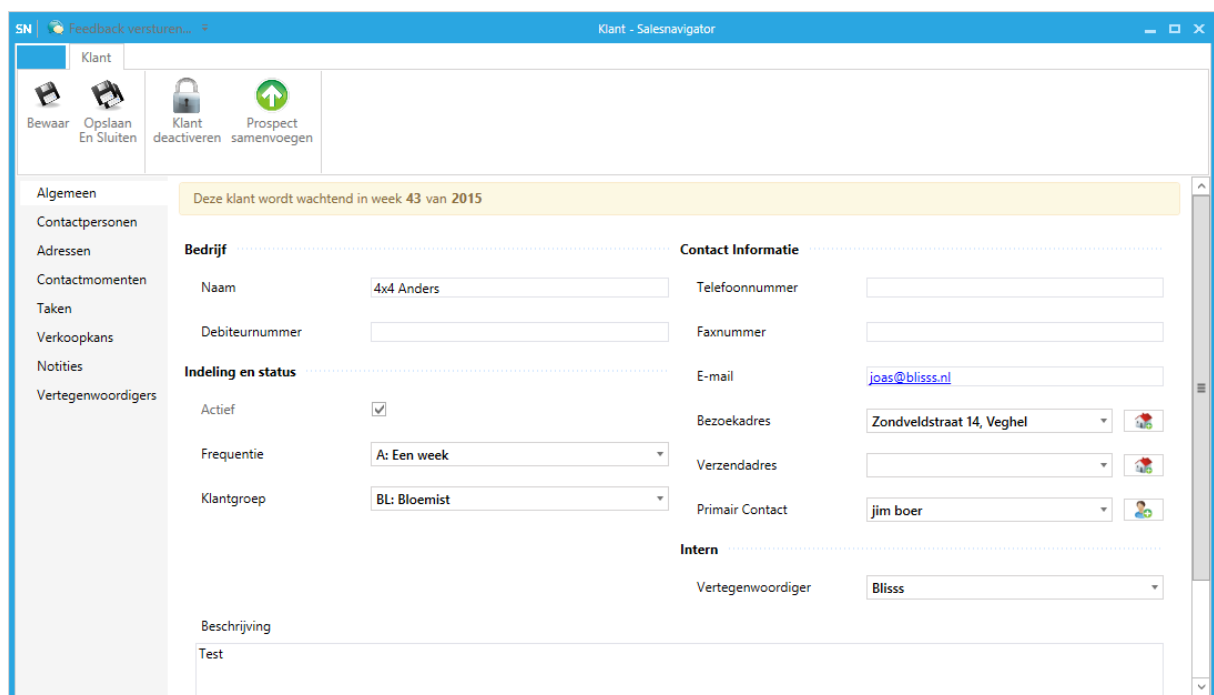


## 5: Hoe kan ik gegevens bewerken?

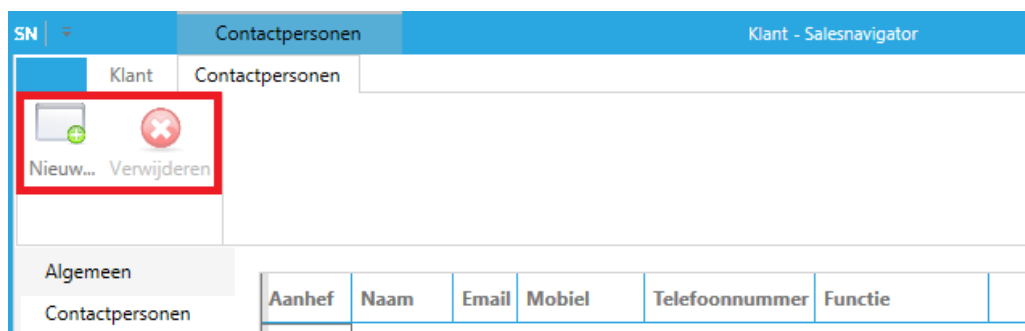
Om gegevens te bewerken gaat u eerst naar het tabblad dat u wilt bewerken.



Wilt u bijvoorbeeld klantgegevens bewerken, dan klikt u op de tab klanten. U ziet nu de klantenlijst voor u verschijnen. Om een klantkaart te openen klikt u dubbel op de betreffende klant. Nu opent de Salesflow de klantkaart voor u.



Door één van de tabbladen aan de linkerkant te selecteren kunt u kiezen welk onderdeel u wilt bewerken. Gaat u bijvoorbeeld naar het tabblad contactpersonen dan ziet u aan de rechterkant alle contactpersonen van het bedrijf verschijnen. Om een contactpersoon te bewerken klikt u er dubbel op. Wilt u een contactpersoon verwijderen, dan klikt u er één keer op en klikt u links bovenin op de knop verwijderen. Wilt u een nieuw contactpersoon maken, dan klikt u links bovenin op de knop nieuw.

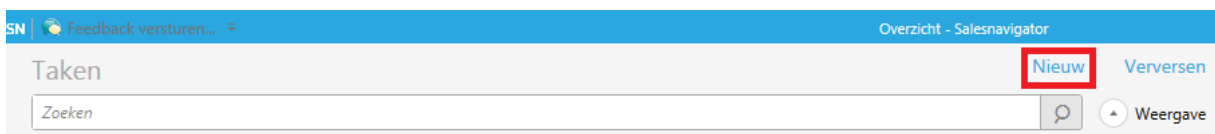


## 6: Hoe werkt de takenlijst?

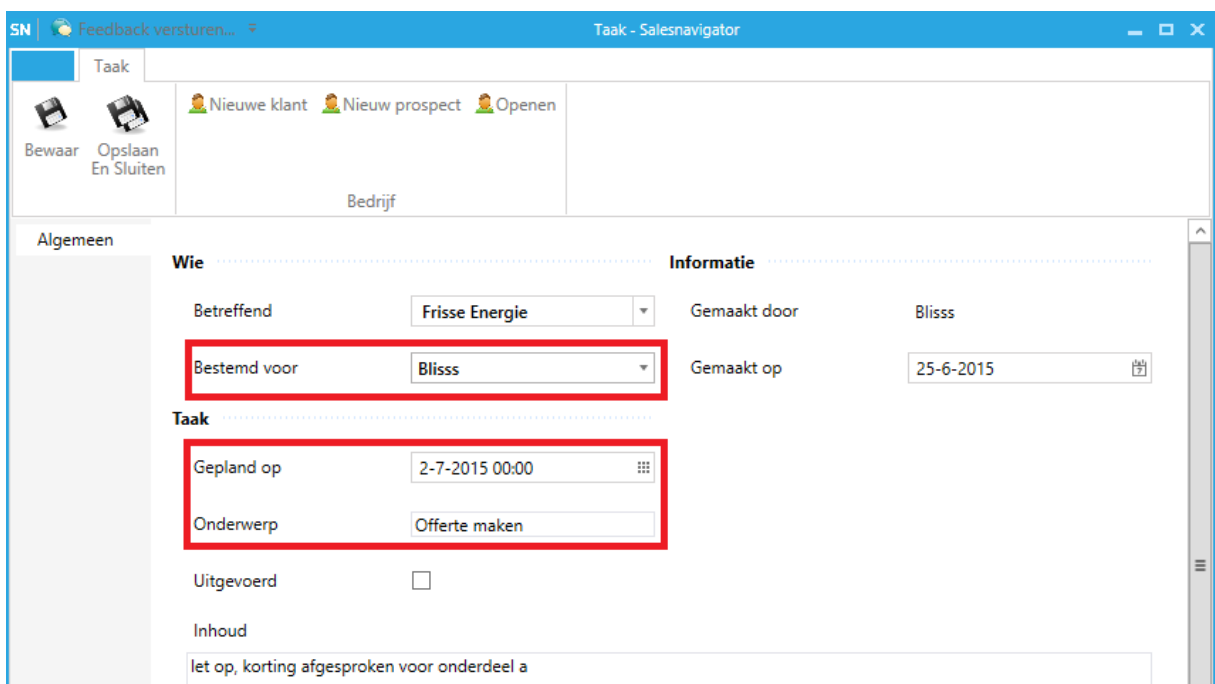
In de Salesflow kunt u taken aanmaken. De taken die op uw naam staan vindt u in het beginscherm onder het tabblad taken in het beginscherm. Als u op dit tabblad zit kunt u onder de knop weergave kiezen of u uw taken of de taken die u gedelegeerd heeft wilt zien. Daarnaast kunt u hier kiezen of u de openstaande of uitgevoerde taken wilt zien.



Door dubbel op een taak te klikken kunt u een taak bewerken. Door bovenin het scherm op de knop nieuw te klikken kunt u een nieuwe taak aanmaken.

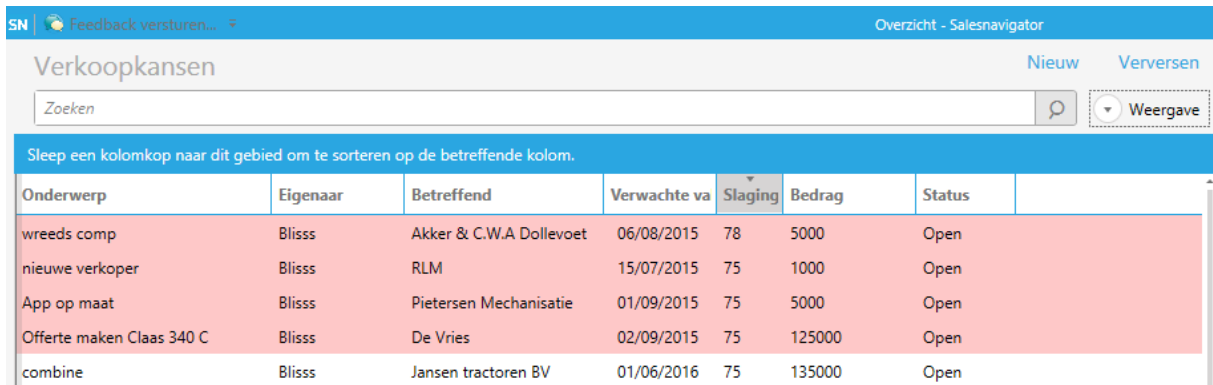


Per taak kunt u een onderwerp meegeven, een datum voor de deadline en ook of u zelf de taak uit gaat voeren, of dat u de taak wilt delegeren aan één van uw collega's (via het veld bestemd voor).



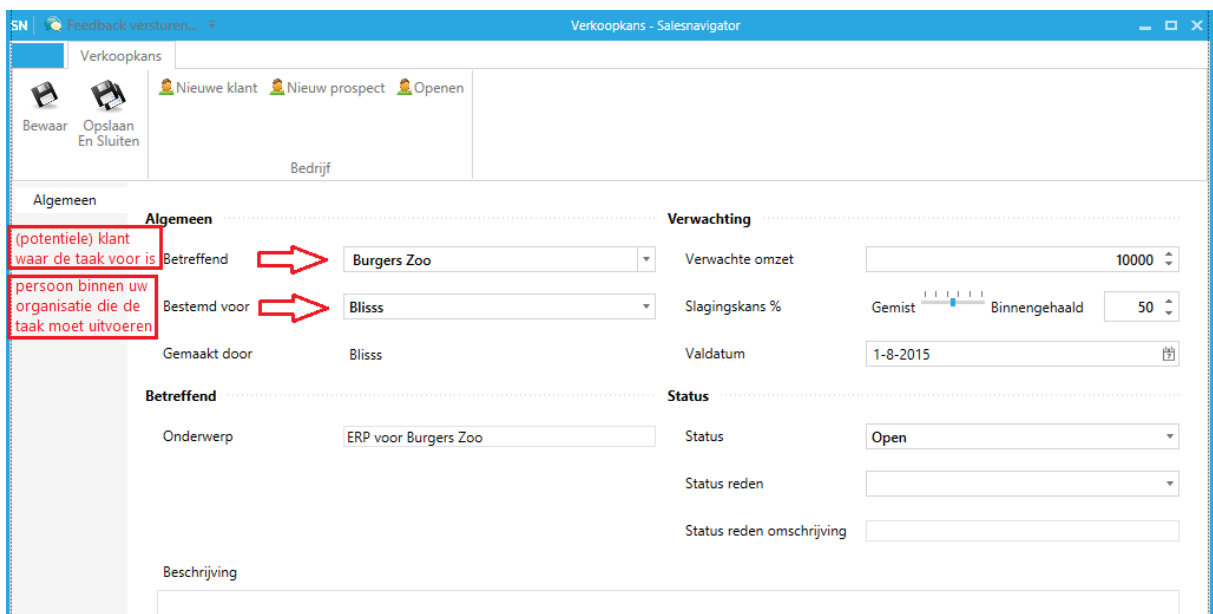
## 7: Verkoopkansen/opportunities

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.



Onderwerp	Eigenaar	Betreffend	Verwachte va	Slaging	Bedrag	Status
wreeds comp	Bliss	Akker & C.W.A Dollevoet	06/08/2015	78	5000	Open
nieuwe verkoper	Bliss	RLM	15/07/2015	75	1000	Open
App op maat	Bliss	Pietersen Mechanisatie	01/09/2015	75	5000	Open
Offerte maken Claas 340 C	Bliss	De Vries	02/09/2015	75	125000	Open
combine	Bliss	Jansen tractoren BV	01/06/2016	75	135000	Open

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 klikt u dubbel op de kans. U komt dan in onderstaand scherm terecht en kunt de kans bewerken.



**Algemeen**

(potentiele) klant waar de taak voor is

Betreffend: Burgers Zoo

Bestemd voor: Bliss

Bestemd voor persoon binnen uw organisatie die de taak moet uitvoeren

**Verwachting**

Verwachte omzet: 10000

Slagingskans %: 50

Valdatum: 1-8-2015

**Betreffend**

Onderwerp: ERP voor Burgers Zoo


**Status**

Status: Open

Status reden: [dropdown]

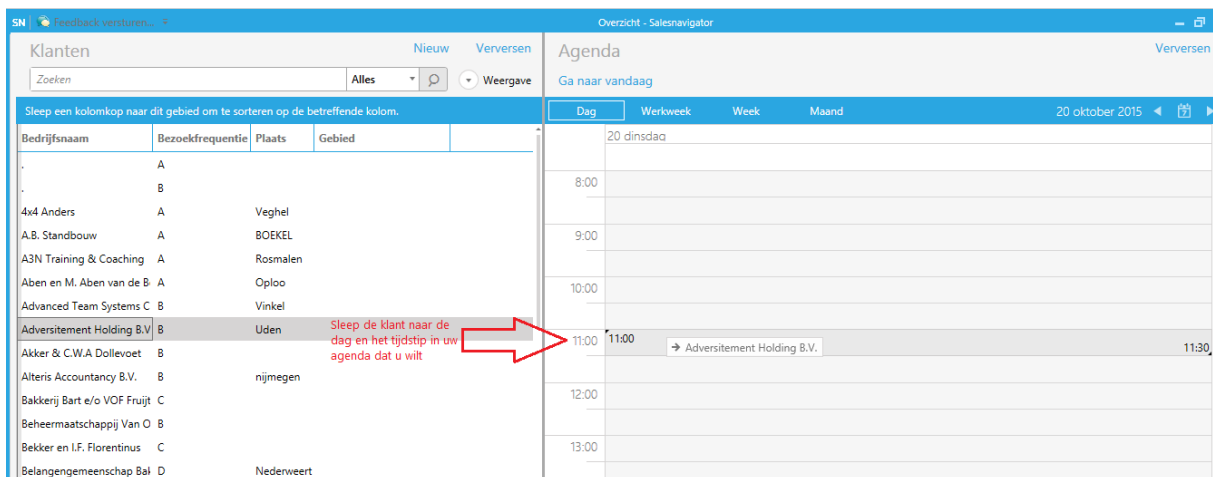
Status reden omschrijving: [text area]

Wilt u een nieuwe kans aanmaken, dan klikt u rechts bovenin het scherm op nieuw.



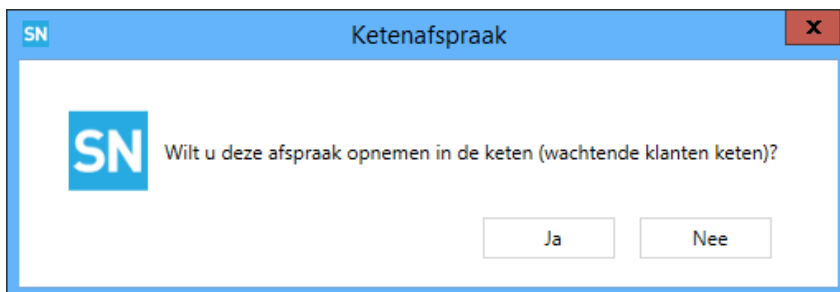
## 8: Agenda functie

In de Salesflow zit een agenda functionaliteit. U kunt een afspraak inplannen door de betreffende (potentiele) klant uit uw klanten/prospecten lijst op te pakken met uw muis en deze uw agenda in te slepen op de dag en het tijdstip dat u wilt.



The screenshot shows the 'Klanten' (Customers) list on the left and the 'Agenda' (Calendar) on the right. The customer list has columns for 'Bedrijfsnaam', 'Bezoekfrequentie', 'Plaats', and 'Gebied'. The agenda shows a daily view for '20 dinsdag' with time slots from 8:00 to 13:00. A red arrow points from the row for 'Adversitement Holding B.V.' in the customer list to the 11:00 slot in the agenda. A tooltip above the arrow reads: 'Sleep de klant naar de dag en het tijdstip in uw agenda dat u wilt'.

Wanneer u de afspraak in de agenda sleept, vraagt de Salesflow u of u de afspraak in de wachtende klanten keten op wilt nemen. U klikt hier ja indien u dit wilt, u klikt op nee als het een losse afspraak is die geen invloed mag hebben op de keten.



The dialog box is titled 'Ketenafpraak' and contains the text: 'Wilt u deze afspraak opnemen in de keten (wachtende klanten keten)?'. There are two buttons: 'Ja' (Yes) and 'Nee' (No).

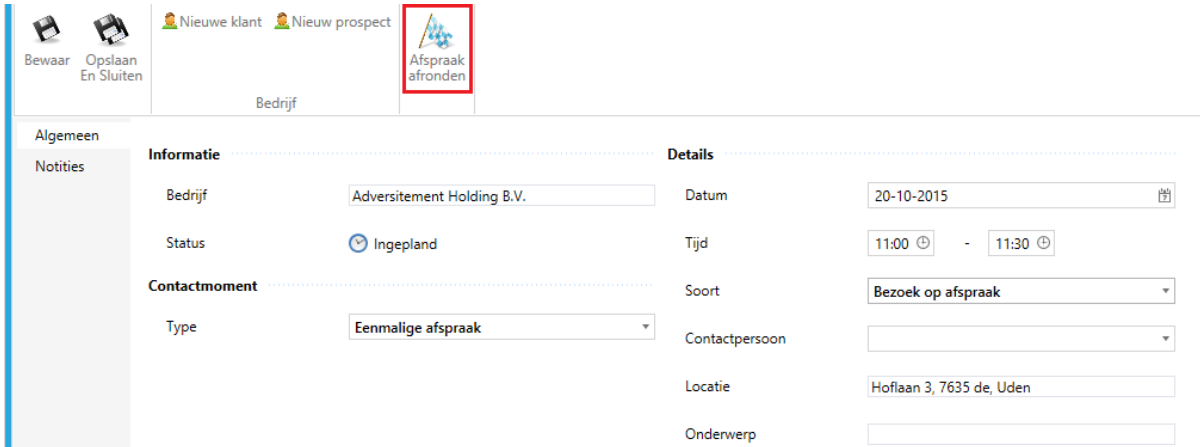
## 9: Wachtende klanten

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.



## 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 dubbel op te klikken met uw muis.



Bedrijf

**Algemeen**

**Notities**

**Informatie**

Bedrijf:

Status:  Ingepland

**Contactmoment**

Type:

**Details**

Datum:

Tijd:  -

Soort:

Contactpersoon:

Locatie:

Onderwerp:

Om uw afspraak af te handelen klikt u op de knop afspraak afronden bovenin uw scherm.



Vraag 1: Zijn er nog kansen ontstaan?

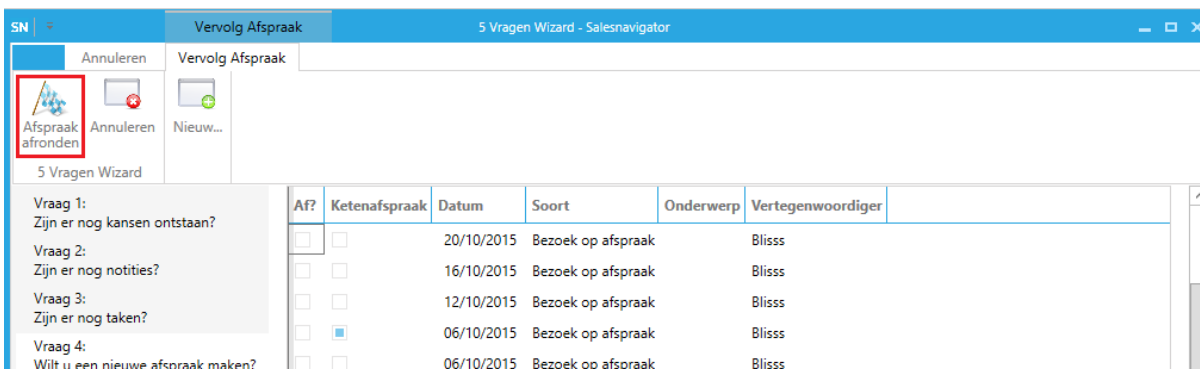
Vraag 2: Zijn er nog notities?

Vraag 3: Zijn er nog taken?

**Verkoopkansen**

Onderwerp	Eigenaar	Gemaakt door	Betreffend	Verwachte valdatum	Slagingskans %	Bedrag
Bedrijfspensioen voor Adv	Bliss	Bliss	Adversitement H	07/10/2014	100	300000

U komt nu in de wizard voor afhandelen. U kunt een vraag beantwoorden door deze met uw muis aan te klikken. Rechts komt bestaande info te staan die u kunt bewerken, links bovenin kunt u op nieuw of verwijderen klikken om zaken nieuw toe te voegen of te verwijderen. Bij de laatste vraag kunt u de afspraak definitief afhandelen, niet eerder. Dit zorgt ervoor dat alle onderdelen van uw CRM aan bod komen bij de verslaglegging en dat niemand wat kan vergeten. Indien gewenst is het mogelijk vragen verplicht te maken.



SN | Vervolg Afspraak | 5 Vragen Wizard - Salesnavigator

5 Vragen Wizard

Vraag 1: Zijn er nog kansen ontstaan?

Vraag 2: Zijn er nog notities?

Vraag 3: Zijn er nog taken?

Vraag 4: Wilt u een nieuwe afspraak maken?

AF?	Ketenafspraak	Datum	Soort	Onderwerp	Vertegenwoordiger
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	20/10/2015	Bezoek op afspraak	Bliss	Bliss
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16/10/2015	Bezoek op afspraak	Bliss	Bliss
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12/10/2015	Bezoek op afspraak	Bliss	Bliss
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	06/10/2015	Bezoek op afspraak	Bliss	Bliss
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	06/10/2015	Bezoek op afspraak	Bliss	Bliss

## 11: Rapportages

De Salesflow bevat een rapportagetool. Deze kunt u benaderen door rechts onderin uw scherm op menu te klikken en dan de tab rapporten aan te klikken.



Standaard krijgt u de beschikking over een dagrapport, een wekrapport en een verkooppijplijn rapportage. Daarnaast is het mogelijk om, indien gewenst, rapporten op maat te laten maken.

### Dag rapport

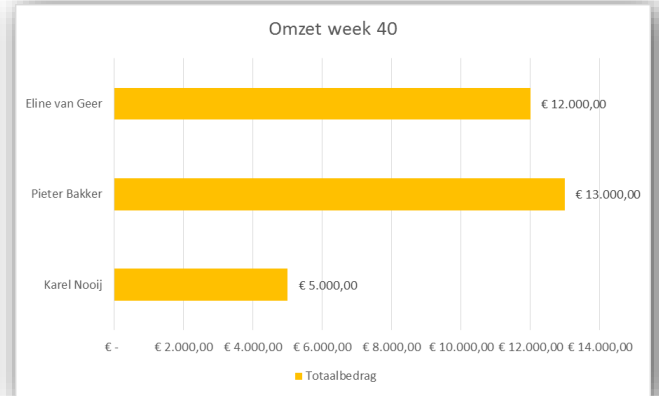
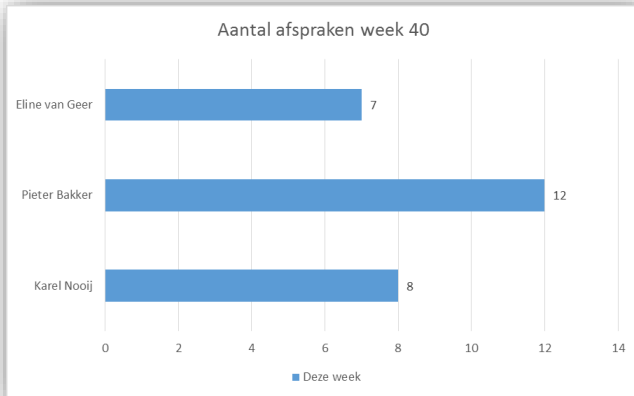
Dagrapporten van 27 Jul 2015 tot en met 28 Jul 2015

Dagbesteding van <b>Bliss</b> op <b>27 Jul 2015</b>				
Klant	Wijze van contact	Soort Klant	Contactpersoon	Plaats
<b>Klant</b>	<i>Wijze van contact</i>	<i>Soort Klant</i>	<i>Contactpersoon</i>	<i>Plaats</i>
A3N Training & Coaching	Bezoek op afspraak	A		Rosmalen
<b>Notities</b>				
Bliss op 27-07-2015: Deal is rond! Livegang 1-1-16. Nu alles inplannen en gas geven!				
<b>Verkoopkansen</b>	<i>Bedrag</i>	<i>Kans in %</i>	<i>Valdatum</i>	
ERP voor A3N	24000	100%	juli 2015	

## Week rapport

### Overzicht week 40 2015

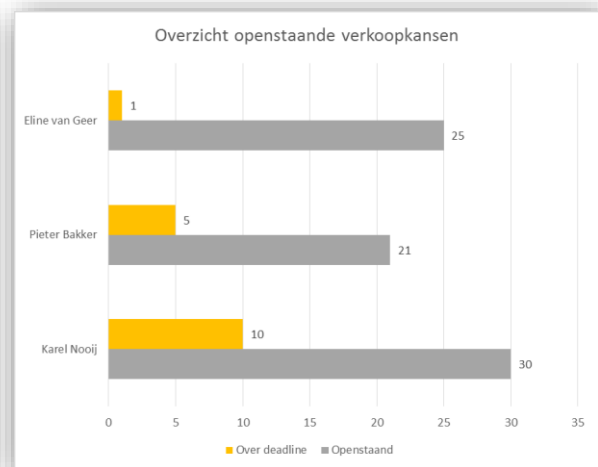
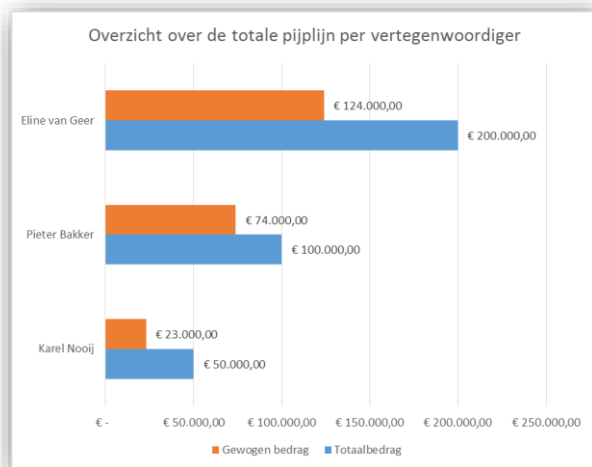
	Afspraken		Verkoopkansen week 40		Verkoopkansen week 1 t/m week 40		
	Deze week	Dit jaar	Geaccepteerd	Totaalbedrag	Geaccepteerd	Totaalbedrag	Gemiddeld bedrag
Karel Nooij	8	129	2	€ 5.000,00	241	€ 125.000,00	€ 518,67
Pieter Bakker	12	219	5	€ 13.000,00	123	€ 132.000,00	€ 1.073,17
Eline van Geer	7	128	4	€ 12.000,00	124	€ 101.000,00	€ 814,52



## Verkooppijlijn rapport

### Pijlijn rapport december 2015

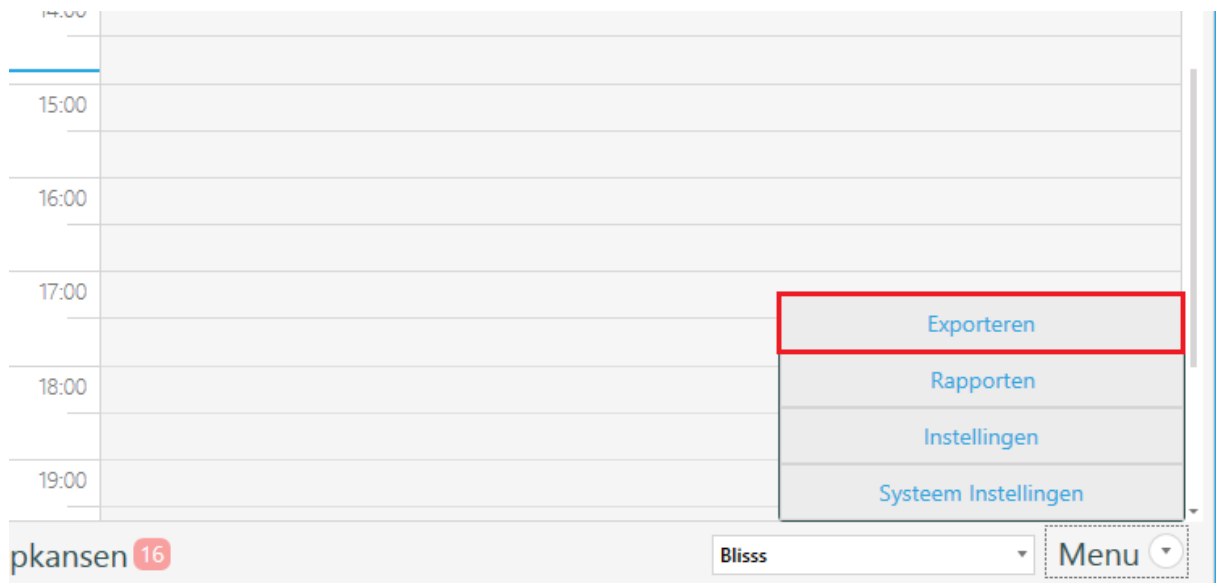
	Pijlijn		Verkoopkansen	
	Totaalbedrag	Gewogen bedrag	Openstaand	Over deadline
Karel Nooij	€ 50.000,00	€ 23.000,00	30	10
Pieter Bakker	€ 100.000,00	€ 74.000,00	21	5
Eline van Geer	€ 200.000,00	€ 124.000,00	25	1



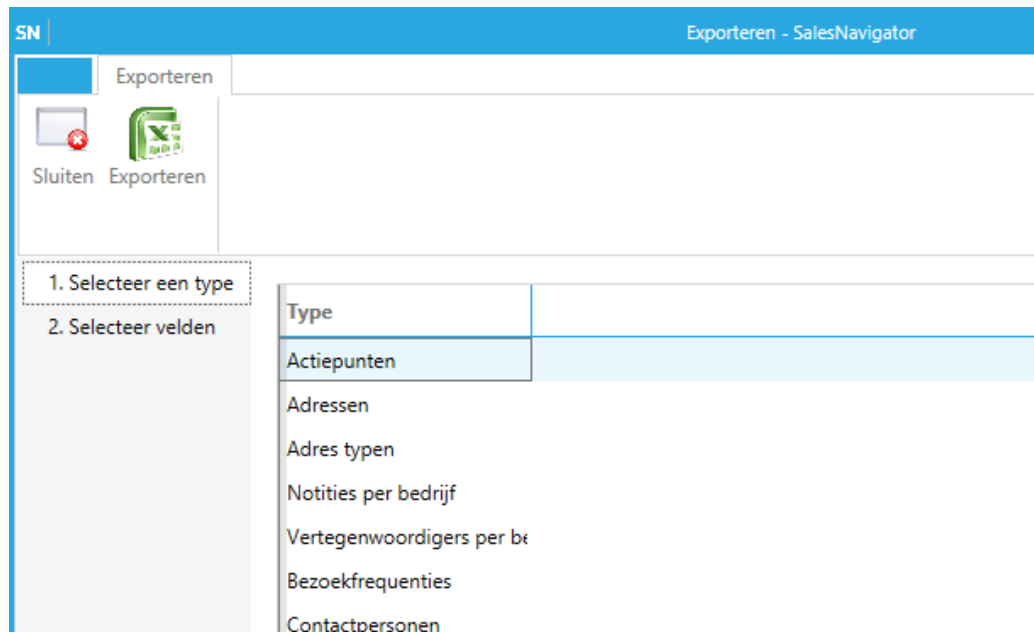
## 12: Hoe kan ik data uit de Salesflow exporteren?

### Desktop Versie

U opent de Export module door in het menu rechts onderin op Exporteren te klikken. Er opent nu een nieuw scherm. Selecteer de informatie die u wilt exporteren. De export wordt vervolgens naar uw bij ons bekende email-adres verzonden.



In het volgende scherm selecteert u bij type het onderdeel dat u wilt exporteren



Hierna selecteert u de kolommen die mee moeten komen naar uw Excel. Dit doet u door domweg het vakje voor het onderdeel aan te klikken. Als u alle kolommen die u wenst heeft geselecteerd klikt u op exporteren en wordt de export naar u gemaïld.

