

Fast Forward ▶▶

EuroGifts.com: webshop voor relatiegeschenken op basis van SiteKick

De voorbije maanden voerden EuroGifts' klanten ongeveer 1.000 prijssimulaties uit via eurogifts.com. Bedrijven hebben de neiging om de aankoop van promotie- en relatiegeschenken te concentreren. "Gemiddeld bestellen ze iets minder dan twee keer per jaar bij ons. Vooral in de eindejaarsperiodes zien we een enorme toename", vertelt Hans Claeys, marketingverantwoordelijke bij EuroGifts. "Vandaag kunnen ze met onze nieuwe webwinkel de prijzen zelf online simuleren en bestellingen plaatsen. Dankzij een aantal verplichte velden krijgen onze verkoopmedewerkers alle juiste informatie en hoeven ze niet langer na te bellen. We maakten heel wat tijd vrij voor onze commerciële medewerkers, waardoor we makkelijker onze groei konden opvangen."

Dankzij SiteKick kunnen klanten maten en kleuren combineren. Die combinatiebestellingen zijn goed voor 20% van Eurogifts' online omzet. De klant kan vijftig rode XL T-shirts en dertig groene large T-shirts met zelfde bedrukking bestellen. Onze vorige website kon dat niet. Bovendien worden er in de sector al eens taksen op bepaalde artikelen vergeten, zoals voor recyclage, die dan achteraf nog aangerekend worden. EuroGifts stopte alle taksen in de databank, zodat de klanten een transparant zicht hebben op de websiteprijzen.

Vandaag is de website bovendien een dagelijks werkinstrument geworden voor de commerciële medewerkers. Het bedrijf kan vlotter inspelen op prijsschommelingen bij de leveranciers. "De prijzen van USB-opslagmedia bijvoorbeeld schommelen zo sterk, dat we wekelijks de prijzen moeten aanpassen", zegt Claeys. "In het verleden, toen we enkel met catalogi werkten, waren wijzigingen uiteraard onmogelijk. Eenmaal gedrukt, waren onze catalogi al verouderd. Vandaag kunnen we voor dit type producten verwijzen naar de website voor de laatste prijzen. Dankzij die flexibele prijzenpolitiek kunnen we klanten ook gemakkelijker aan ons binden. "

[Lees het volledige klantenverhaal op www.sde.be](http://www.sde.be)



"De e-commercewebsite maakte niet alleen heel wat tijd vrij voor onze commerciële medewerkers, we hoefden ook geen extra persoon aan te werven om onze groei op te vangen." Hans Claeys - Marketingverantwoordelijke EuroGifts

In dit nummer

- EuroGifts: klantenverhaal SiteKick e-commerce
- Qfor gecertificeerd: maak gebruik van de subsidie KMO-portefeuille
- Klantentevredenheidsenquête: onze aandachtspunten
- Crisis-killers: efficiënte Navisionuitbreidingen
- Gratis opleiding: Schrijven voor het web
- Nieuws: FEMA demo, opleiding, FEWEB kwaliteitslabel

Fast Forward ▶▶

SDE Qfor gecertificeerd, erkend voor KMO-portefeuille!

Subsidie Vlaamse overheid betaalt tot 50 % opleiding en advies terug

Deze subsidiemaatregel laat toe om tot 50 % van de kosten die verbonden zijn aan opleiding of advies te recupereren, rekening houdend met een maximum. Voor meer info over de KMO-portefeuille kunt u terecht op www.kmo-portefeuille.be

(Advies)projecten, helpdesk, coaching en opleidingen kunnen op deze manier een stuk goedkoper worden.

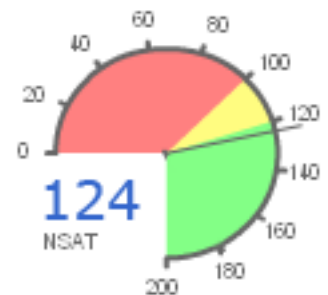
We wensen onze klanten te bedanken die hebben meegewerkt aan de telefonische bevraging in het kader van de Qfor-audit. Indien u wil weten of uw project in aanmerking komt voor deze subsidie kunt u steeds contact opnemen met uw account manager.



Klantentevredenheidsenquête

U gaf ons een score, wij maken er aandachtspunten van

SDE meet de klantentevredenheid op basis van het NSAT-model. We behaalden een mooie NSAT van 124, wat bovendien een stijging van 11% betekent ten opzichte van de vorige meting.



Ondanks een positief resultaat is er duidelijk nog ruimte voor verbetering.

Ons team neemt daarom contact op met klanten die specifieke aandachtspunten binnen hun project hebben gemeld. Daarnaast distilleerden we een aantal aandachtspunten uit de algemene resultaten.

- **Duidelijkere facturen:** Een aantal klanten wenst automatisch de gedetailleerde versie van onze facturen te ontvangen. Indien u dit ook verkiest boven de beknopte standaardversie, kunt u dit aanvragen via facturatie@sde.be. U ontvangt vervolgens altijd de gedetailleerde versie.
- **Snelheid van respons verhogen:** Het juiste telefoonnummer brengt u het snelst bij de juiste persoon. Het scheelt in responstijd als u de juiste telefoonnummers / e-mailadressen gebruikt. Uw vragen worden dan meteen gelogd bij de juiste personen. NAV & ExSION helpdesk: 09 340 66 88 - navision@sde.be, Infrastructuur: 09 340 66 59 - support@sde.be, E-business: 09 340 66 57 - web@sde.be, Facturatie: 09 340 66 76 - facturatie@sde.be
- **Evalueren jullie wel?** Bij opleidingen of demo's vult u na afloop steevast een evaluatieformulier in. Toch kon het merendeel van de ondervraagden dit niet beamen. We zullen daarom na afloop een samenvatting van de antwoorden van alle deelnemers uitsturen en er zal ook telefonisch na verloop van tijd opgevolgd worden of de opleiding of demo haar doel heeft bereikt.

Fast Forward ▶▶

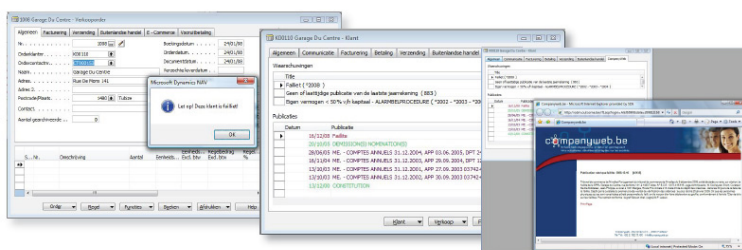
Crisis-killers: efficiënte Navision-uitbreiding

CompanyWeb, DocuScan, VoorraadScan

Het moet allemaal net iets efficiënter en voorzichtiger in deze tijden. Vanuit een aantal concrete vragen van klanten ontwikkelden we daarom 3 nieuwe modules voor Microsoft Dynamics NAV.

CompanyWeb

Wapen u tegen wankele bedrijven: meteen een melding in NAV wanneer een bedrijf failliet is of een rsz-dagvaarding heeft. Weet meteen of uw klant of leverancier kredietwaardig is: zijn kerncijfers op uw scherm. De online databank van companyweb.be is nu rechtstreeks



consulteerbaar vanuit Microsoft Dynamics NAV. Volautomatisch, of met een klik op de knop. Bovendien werkt u ook sneller. Zo wordt de klantenkaart aangevuld met juiste gegevens wanneer u het btw-nummer opgeeft, blijft u op de hoogte van klanten die in vereffening gaan, van adreswijzigen etc. Met één klik krijgt u zicht op zowel de financiële als juridische toestand van uw prospecten.

DocuScan

Het papierloze kantoor is nog niet voor morgen. Vooral inkomende papieren documenten kosten veel tijd. Terugkerende leverbons, inkoopfacturen, ... hoe en waar bewaar je ze het best? SDE koppelde Navision met de scansoftware IRIS Capture Pro, om zo terugkerende documenten automatisch te bewaren en te koppelen in Microsoft Dynamics NAV. Zo weet u steeds waar ze zijn en haalt u ze tevoorschijn met slechts een klik op de knop.

VoorraadScan

Voorraadtellingen vreten tijd, en indien er fouten gebeuren tijdens de telling ook nog eens geld. In plaats van de ronde te doen in het magazijn met pen en papier om nota te nemen, kunt u nu met een simpele handscanner uw artikelvoorraad inlezen. Wanneer u het toestel in de cradle plaatst, worden de aantallen netjes overgebracht in Microsoft Dynamics NAV.

- Geen gekrabbel en geschrap meer op ronde
- Niet meer manueel overtypen (met kans op foutjes)
- Rechtstreeks van de scanner naar Microsoft Dynamics NAV

Eenvoudig: u scant de barcode die bij het product hoort, telt het aantal en toetst het in. VoorraadScan doet de rest.

Neem contact op met uw account manager voor meer informatie over deze modules



Fast Forward ▶▶

Gratis opleiding: schrijven voor het web

Hoe schrijft u kwalitatieve en overtuigende teksten voor uw website

Schrijf u nu in voor de gratis opleiding 'Schrijven voor het web' van dinsdag 17 maart. Aan de hand van tips, concrete voorbeelden en praktische oefeningen, leert u kritisch kijken naar de inhoud van uw eigen website. Na de workshop kunt u zelf aan de slag om van uw website een commercieel instrument te maken, mét een sterke inhoud. Want een website moet ook opbrengen!

De opleiding wordt verzorgd door de marketingconsultants van MarKoMO. Als "full service" marketingbureau biedt MarKoMO een unieke ondersteuning aan KMO's op het vlak van marketing, communicatie, websites en rekrutering.

AGENDA dinsdag 17 maart

Waarom is schrijven voor het web anders en waar moet ik op letten?

- De website afstemmen op de bezoeker
- Rol van de verschillende pagina's
- Informatie doen opvallen op de website
- Hoe en waar plaatst u informatie, afbeeldingen en teksten op de site
- Bezoekers geïnteresseerd houden
- Commercieel inzetten: contactname stimuleren



Aan de slag

- Informatie structureren
- Tekst schrijven voor de website: praktische tips en zelf een tekst (her)schrijven
- Zorg dat de bezoeker snel de informatie vindt die hij zoekt
- Afbeeldingen gebruiken
- Gebruik van hyperlinken
- Schrijven met het oog op zoekrobotoptimalisatie

SiteKick
Kies uw modules, wij bouwen uw webshop



LOCATIE & TIJDSTIP

Dinsdag 17 maart van 13u30 tot 16u45

SDE - kantoor (nabij de afrit Lokeren van de E17)

Brandstraat 16

9160 Lokeren

Inschrijven kan via www.sde.be



Fast Forward ▶▶

SDE behaalt FEWEB-kwaliteitslabel

Na een audit door KPMG heeft SDE het kwaliteitslabel van FEWEB behaald. Feweb, de federatie van webontwikkelaars, wil met dit label op een transparante manier de eindgebruiker inlichten over de professionele aanpak, de diensten en kwalitatieve producten van de webontwikkelaar. SDE is dan ook zeer blij met dit certificaat. Niet alleen onze SiteKick e-commercesoftware kreeg een positief rapport, ook de manier van projectopvolging en de klantenbehandeling in het algemeen werden goed bevonden.



BuildMaster Distri demo gesmaakt bij FEMA

FEMA, de federatie van de handelaar in bouwmaterialen, nodigde haar leden naar een demonstratie van ons administratief pakket BuildMaster Distri. De demo werd erg gesmaakt. De BuildMaster Distri adviseurs hadden een paar dagen eerder even telefonisch contact gehad met de aanwezige handelaars om zo hun specifieke pijnpunten zeker aan bod te laten komen in de sessie. Het pakket dekt namelijk quasi alle noden van de sector en dat zou te lang duren om het allemaal in één eerste demo te pompen.

Opleiding in de kijker

Goed opgeleide mensen zorgen ervoor dat uw onderneming efficiënter werkt, dat u minder fouten maakt en dat u uw eigen klanten een betere service kan bieden. Daarom is het van groot belang dat Navision bij al uw gebruikers goed in de vingers zit en dat nieuwkomers een stevige training ondergaan.

Opleiding Microsoft Dynamics NAV - Financieel

- Rekeningschema
- Financiële instellingen
- Financiële lijsten
- Financieel dagboek
- Diversendagboek
- Aanmaken bankrekeningen
- Verwerken bankafschriften
- Nummerreeksen
- Aanmaningen

Opleidingen gaan door bij ons op kantoor in Lokeren. We starten om 9u en eindigen rond 17u. Inschrijven voor een van de kalenderopleidingen kan via onze website

www.sde.be





Fast Forward ▶▶

Opleidings- en demokalender

Opleiding: Schrijven voor het web

Datum: 17/03/09

Gratis voor klanten

Opleiding: Navision look & feel

Kalenderdatum: 31/03/09, 12/05/09, 23/06/09

Betalend

Opleiding: Navision financieel

Kalenderdata: 09/04/09, 20/05/09, 02/07/09

Betalend

Opleiding: NAV voorraad- en magazijn

Kalenderdata: 16/04/09, 28/05/09, 09/07/09

Betalend

Demo ExSION

Demodata: 28/04/09, 09/06/09

Snel efficiënt rapporteren vanuit Navision in Excel. (gratis)

Demo Navision 5.0

Demodata: 21/04/09, 02/06/09

Kort overzicht nieuwe mogelijkheden Navision 5.0 ten opzichte van vorige versies (gratis)

Demo SiteKick - showcase

Demodata: 21/04/09

Modulair e-commerceplatform (gratis)

Demo DrinkMaster

Demodata: 20/04/09, 18/05/09, 15/06/09

Navision-oplossing specifiek voor de drankenhandel. (gratis)

Demo BuildMaster Construct

Demodata: 24/03/09, 27/04/09, 11/06/09

Navision-oplossing specifiek voor de bouwsector. (gratis)

Demo BuildMaster Distri

Demodata: 26/03/09, 22/04/09, 08/06/09

Navision-oplossing specifiek voor de bouwstof. (gratis)

Inschrijven voor deze events:

www.sde.be/events

SDE levert know-how en ICT-oplossingen in bedrijfs-applicaties, e-business en infrastructuur. Gegroeid van 8 werknemers in 2001 naar 45 werknemers in 2009, heeft SDE nu 520 actieve klanten, verspreid over diverse sectoren in de KMO-markt.

Dit succes is mede gebaseerd op haar eigen betrouwbare implementatiemethodologie. SDE is door Microsoft erkend als Gold Certified Partner in 5 verschillende competentiedomeinen. SDE ontving onlangs de "Winner 2008 Microsoft Partner Award Highest Customer Satisfaction Business Solutions". Deze award is gestoeld op de onafhankelijke audit van de klanten-tevredenheid van NAV-partners.

Software Developments nv
Brandstraat 16
B-9160 Lokeren

W. www.sde.be
T. +32 (0)9 340 66 76
F. +32 (0)9 340 66 86
E. info@sde.be

Onze sectoroplossingen:

www.BuildMasterDistri.be
www.BuildMasterConstruct.be
www.Chain-Master.be
www.DrinkMaster.be
www.SiteKick.be