



INTERNATIONALE  
VERKOOP  
GESTROOMLIJND

## COMMERCIELE FUNNEL VAN ELKE VESTIGING OP INTRANET

Als internationale dienstverlener voor het beheer van lease-wagenparken wilde Fleet Logistics haar team van zo'n veertig consultants in de verschillende landen commercieel beter op elkaar afstemmen. Met de intranettoepassing van informaticapartner 4D vision werd deze droom werkelijkheid in minder dan drie weken.

Fleet Logistics adviseert en ondersteunt bedrijven bij het beheer van hun lease-wagenpark. Bij sommige bedrijven beheert Fleet Logistics zelfs het volledige wagenpark, en dat is uniek in Europa. Eveneens uniek is de Europese groepsstructuur, die alle landen onafhankelijk laat werken maar ook internationaal doet samenwerken indien de klant hier baat bij heeft. Dat betekent natuurlijk wel dat de consultants in al die landen uitstekend op elkaar afgestemd moeten zijn.

### ZICHT OP ALLE NATIONALE VERKOOPSACTIVITEITEN

Daarom gebruikt Fleet Logistics SalesBoXX, een intranet-toepassing die door consultants en managers uit alle landen kan worden geraadpleegd en bijgewerkt. Elke consultant moet regelmatig invoeren bij welke klanten hij prospecteert, en in welke fase van het verkoopstraject deze klant zich bevindt. Bill Olivier, Business Development Director van Fleet Logistics International: "Als een consultant voor de eerste maal op bezoek gaat bij een nieuwe prospect, vindt hij in SalesBoXX

onmiddellijk of andere landen dat bedrijf al hebben benaderd. Tegelijk krijgt hij ook een lijst van internationale bedrijven waarmee in de andere landen contracten lopen, zodat hij op nieuwe ideeën kan komen voor zijn eigen prospectie."

### KLANTENKENNIS BLIJFT IN HUIS

En er is meer. De internationale managers krijgen een beter overzicht van de situatie per land en per consultant. Een tijdlijn en de slaagkansen van elke offerte verfijnen het budget. "Bovendien," vult Bill Olivier aan, "blijft nu de kennis van elk klant dossier in huis: ze verdwijnt niet bij het vertrek van een consultant. Met één klik op de knop is een klantenportefeuille overgedragen op een andere consultant."

De nieuwe software heeft zelfs een onverwacht voordeel opgeleverd: door SalesBoXX op het bedrijfsintranet te plaatsen, wordt ook de rest van het intranet vaker gebruikt. Veel SalesBoXX-gebruikers kwamen vroeger zelden op het intranet en hebben er nu andere interessante informatiebronnen op ontdekt.

## CASE-STORY FLEET LOGISTICS

[ BILL OLIVIER,  
BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR  
VAN FLEET LOGISTICS INTERNATIONAL:  
"NU KUNNEN WE DE VERKOOPSINSPANNINGEN  
VAN ONZE ONAFHANKELIJK OPERERENDE  
INTERNATIONALE VESTIGINGEN OPTIMAAL OP  
ELKAAR AFSTEMMEN." ]



### LIEVER MAATWERK

SalesBoXX is geen standaardapplicatie, maar werd op maat ontwikkeld door 4D vision, onder het nauwlettende oog van een projectmanager van ProSource. Bill Olivier: "De meeste CRM-pakketten bevatten veel ballast, en we kunnen er dan vaak nog niet eens onze specifieke contracten in kwijt. De hele grote pakketten zijn dan weer veel te duur en vergen al gauw enkele maanden implementatie. Het maatwerk van 4D vision beantwoordde exact aan onze vereisten, en dat aan een fractie van de kosten voor een klassiek CRM-pakket. Bovendien beloofde 4D vision ons het project op te leveren binnen de 20 mandagen. Mijn enige probleem was het management te overtuigen dat het voorstel van 4D vision ernstig was, want bij een klassieke integrator kwam de offerte maar liefst tien maal hoger uit."

### IN MINDER DAN 3 WEKEN

De uiterst concurrentiële prijzen van 4D vision zijn nochtans eenvoudig te verklaren als je hun unieke aanpak bekijkt. Na een eerste brainstorm-fase met een aantal gebruikers uit verschillende niveaus van de organisatie, maakte 4D vision een prototype dat reeds het hele gegevensmodel bevatte. Het geheim van 4D vision is WebXTC, een zelf gemaakt ontwikkeltool dat razendsnel gegevensmodellen genereert en dat in geen tijd een werkend prototype aan de klant voorlegt. Op basis van dit prototype kon Fleet Logistics zijn eisen verfijnen. 4D vision hoefde vervolgens de bedrijfslogica maar toe te voegen om een perfect werkend resultaat op te leveren. Na nog enkele dagen opleiding was SalesBoXX volledig operationeel. Ook deze opleiding past binnen de 20 afgesproken werkdagen.

### UITBREIDING GEPLAND

"Zodra iedere betrokken werknemer de software terdege onder de knie heeft, voorzien we al de eerste uitbreidingen," vertelt Bill Olivier: "een export-functionaliteit naar onze Excel-rapporten, en een alfabetische index voor het bedrijvenoverzicht. Maar ook hier blijft het gezond verstand zegevieren: die extra's voorzien we pas als de tijd er rijp voor is. Met 4D vision en ProSource als partners, want die zitten exact op onze golflengte."

[ BILL OLIVIER,  
BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR  
VAN FLEET LOGISTICS INTERNATIONAL:  
"IN MINDER DAN 3 WEKEN HEEFT  
4D VISION EEN INTRANET-APPLICATIE VOOR ONS  
ONTWIKKELD, PERFECT OP MAAT VAN WAT WE  
GEVRAAGD HADDEN." ]

4D VISION DANKT ZIJN NAAM AAN  
HET CONSEQUENT TOEPASSEN VAN DE  
VOLGENDE 4 D'S:

#### DEFINE

Eerst legde 4D vision de behoefte van Fleet Logistics vast in een drietal meetings met een team van gebruikers uit alle niveaus van de organisatie.

#### DESIGN

Met behulp van de WebXTC generator van gegevensmodellen ontwierp 4D vision in een mum van tijd een prototype, dat een uitstekende basis vormde voor de verdere verfijning van de behoeften.

#### DEVELOP

Op amper twee weken tijd werd dan de hele software, volledig volgens de specificaties, kant-en-klaar afgeleverd.

#### DEPLOY

Na de ontwikkelingsfase heeft 4D mee gewaakt over een correcte installatie, integratie én, na de nodige opleidingen, efficiënt gebruik van de software.

Tijdens dit hele traject volgde ProSource nauwgezet het projectmanagement op in naam van Fleet Logistics.