



DynamicAdvertising®



Reclameopbrengsten zijn essentieel voor elk mediabedrijf – maar het verkopen van advertenties gaat niet vanzelf. Daar is een goed gestructureerde verkoopmethode voor nodig, zodat u de concurrentie voor blijft en de orders in de wacht sleept. De verkopers van uw reclameafdeling moeten dan ook goed op het werk zijn voorbereid. Met een tool die het dagelijkse werk op de reclameafdeling aankan en die u bovendien van alles een totaaloverzicht biedt, van potentiële en bestaande klanten tot orders, kortingsafspraken en plaatsingschema's. Die tool heet DynamicAdvertising.

DynamicAdvertising:

DynamicAdvertising is de complete Microsoft Dynamics NAV oplossing voor advertentiebeheer in een modern mediabedrijf. De tool is gecertificeerd door Microsoft. Met DynamicAdvertising volgt u alle werkzaamheden van de reclameafdeling van begin tot eind. Vanaf het eerste contact tot verkoop, brieven, telemarketing en het beheer van reclamemateriaal, plaatsingschema's en facturen aan de klant. Bij de tool is zelfs rekening gehouden met follow-upprocedures en aanvullende verkopen aan de klant. Als u één verkoop hebt voltooid, worden de volgende verkopen makkelijker. DynamicAdvertising houdt daar rekening mee.

DynamicAdvertising beheert in een modern mediabedrijf de verkoop van alle soorten advertenties, of het nu gaat om gedrukte, elektronische of digitale media.

DynamicAdvertising is volledig geïntegreerd met Outlook en Microsoft Office. Hierdoor sluit het systeem perfect aan op de werkmethoden die u al toepast. Met DynamicAdvertising kunt u uw adverteerders beter van dienst zijn, omdat u altijd een totaalbeeld hebt van hun huidige en vorige orders. Hierdoor wordt het bovendien makkelijker om meer aan de betreffende klant te verkopen.

Ontwikkeld voor uw groei

DynamicAdvertising past perfect in de hectische werkdag van uw verkopers. De verkoper werkt in een on-screen cockpit die een totaaloverzicht biedt van taken, subtaken, follow-ups, campagnes, e-mailberichten en taken voor aanvullende verkopen. Al deze informatie wordt weergegeven in één goed gestructureerd scherm. In dit scherm kan de verkoper informatie verwerken over specifieke klanten wat betreft follow-ups,



Microsoft Dynamics powered by **Rainbow®**

verzending van materiaal en aanvullende verkopen. U ziet u bijvoorbeeld een PDF-overzicht van vorige en huidige advertenties, dat de klant vervolgens per e-mail kan goedkeuren. De kans op fouten is minimaal en u kunt de klant een professionelere service bieden.

Met DynamicAdvertising kan de klant gewoon makkelijker advertenties bij u kopen.

U zult merken dat de verkoop van advertenties niet alleen toeneemt, maar ook beter kan worden afgestemd op de doelgroep en beter kan worden gecoördineerd. En dat zijn belangrijke aspecten in een tijd waarin er meer werk nodig is om reclameorders binnen te halen. Bovendien kunt u ook makkelijker naar de toekomst kijken. Want met DynamicAdvertising kunt u statistieken afdrucken en verkoopanalyses maken die aangeven in welke richting uw verkopen op langere termijn gaan.

DynamicAdvertising onthoudt het voor u

DynamicAdvertising onthoudt elke afspraak met elke klant en kan daardoor direct de juiste plaatsingsprijs berekenen. Ook toont het systeem van elke klant de meest recente advertentie. Verder onthoudt de tool uitstaande vorderingen op het mediabureau, zodat u in korte tijd de juiste prijs weet.

Als u de advertentie hebt geboekt, wordt de hoeveelheid ruimte automatisch in het systeem gereserveerd en is deze ontoegankelijk voor anderen. En omdat de advertentie in het systeem wordt opgeslagen, weet u zeker dat deze na plaatsing ook wordt gefactureerd. Dat onthoudt DynamicAdvertising namelijk ook.

Voor een blik op de toekomst is er het geïntegreerde scorebord, waarmee u verkoopontwikkelingen kunt analyseren, opdrachten aan uw verkopers kunt volgen en statistieken kunt maken met betrekking tot het plaatsingspercentage

– kortom, met deze tool wordt het makkelijker om de ontwikkelingen van uw bedrijf te volgen en te beïnvloeden.

Powered by Rainbow

Rainbow Solutions richt zich op het leveren, implementeren en beheren van kristalheldere ICT oplossingen voor de grafimedia.

Onze oplossingen baseren we op Microsoft Dynamics NAV, de meest geavanceerde, meest flexibele en de stabielste ERP software op de markt. Dit betekent dat we u kunnen bedienen vanuit branche kennis, gecombineerd met diepgaande kennis van Microsoft Dynamics NAV.

Waarom Microsoft Dynamics NAV?

Microsoft Dynamics NAV is van origine een Deens initiatief dat begin jaren '80 gestart is en gaandeweg - onder de naam Navision - een begrip is geworden in Europa op het vlak van bedrijfsbeheer. In 2002 heeft Microsoft deze oplossing gekocht met de bedoeling deze verder uit te bouwen tot een dynamische, gebruiksvriendelijke en flexibele oplossing voor het MKB waarmee iedere persoon uit de organisatie aan de slag kan. De integratie met andere Microsoft producten is één van de troeven die Microsoft dit product kon meegeven, naast - en niet in het minst - de garantie voor een verdere technologische verbetering van het pakket. Dit engagement is de beste verzekering voor uw investering.

Microsoft werkt met partners. Iedere partner wordt aangemoedigd om zich vertikaal te specialiseren waardoor specifieke uitbreidingen (addon's) ontwikkeld worden voor een welbepaalde doelmarkt. Hierdoor wordt de standaard versie uitgebreid met extra functionaliteit. En of dit nog niet genoeg is kan ook iedere installatie perfect aangepast worden aan de wensen van iedere klant d.m.v. maatwerk. Dit werkt naadloos samen in één enkel systeem.