



INSPIRATIONSMORGEN

November 2024



Relationships that matter. Revenue that grows.



DAGENS VÆRTER



Mariann L. Antoniussen
Presale Consultant



Susan L. Hansen
Presale & Business
Consultant



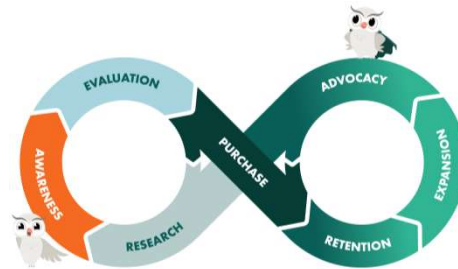
DAGENS AGENDA

Arbejd optimalt med CRM og få mest mulig værdi ud af dine CRM-data

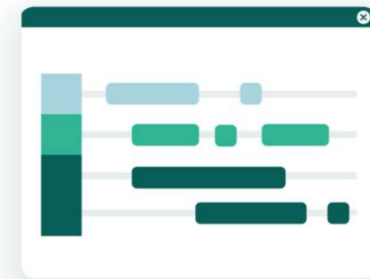
Vær kundecentreret



Relationship Loop



Nyheder og mere inspiration



VÆR KUNDECENTRERET

”Indefra og ud” i forhold til ”Udefra og ind”

”Indefra og ud” metoden kan medføre tabt omsætning.

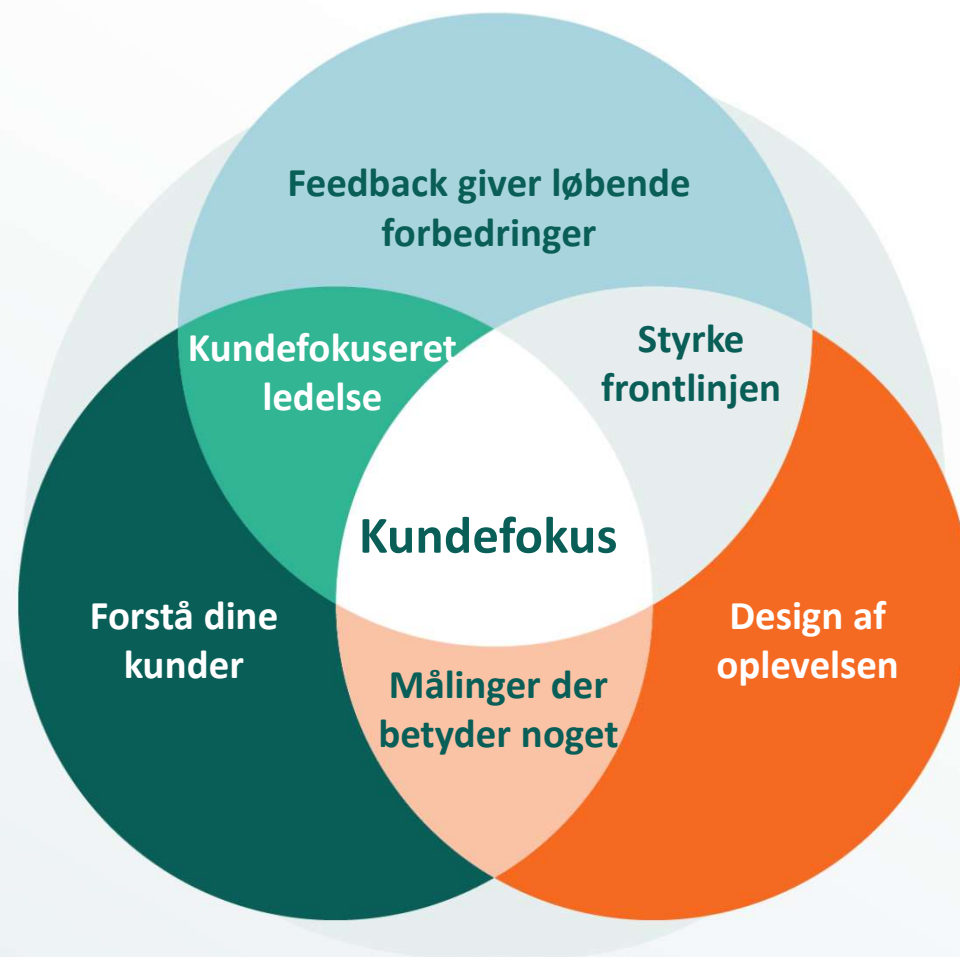
Med ”udefra og ind” bliver jeres virksomhed mere profitabel.

Kunderne er villige til at skifte leverandør, hvis du mangler kundefokus.

Kilde: [Deloitte and Touche](#)

Blog: [SuperOffice](#)

Relationships that matter. Revenue that grows.



AT BLIVE KUNDECENTRERET

5 måder CRM-teknologi understøtter kunde-først-virksomhedskulturen

1. Nedbryd siloer

CRM-teknologien nedbryder siloer ved at samle kundeinformation ét sted, hvilket muliggør effektivt samarbejde mellem salg, marketing og kundeservice.

Det skaber grundlaget for en kunde-først kultur i organisationen.

2. Gør det nemt at handle med dig

CRM-software tilbyder mange fordele, især med integrationer, der forenkler processer og forbedrer kundeoplevelsen.

I stedet for at fokusere på tidsbesparelse, bør du prioritere at gøre processen nem for kunden.

3. Få kundernes feedback

Kun 1 ud af 26 kunder klager, når noget går galt, så det er vigtigt at behandle al feedback som værdifuld.

Med et CRM-system kan feedback samles ét sted og deles med alle relevante teams, så du kan reagere hurtigt og holde kunden informeret.

4. Tilpas kommunikationen

Kunder forventer en højere grad af personalisering.

CRM-data giver indsigt i kundernes behov, så du kan sende relevante mails og foreslå løsninger, der sætter deres ønsker og behov først.

5. Engager i hele kunderejsen

Når en kundes information ikke er synkroniseret, er det kunden, der lider under det.

CRM-teknologien registrerer alle interaktioner på en enkelt platform og hjælper dig med at kommunikere målrettet på alle trin af kunderejsen, uden at gentage dig selv.

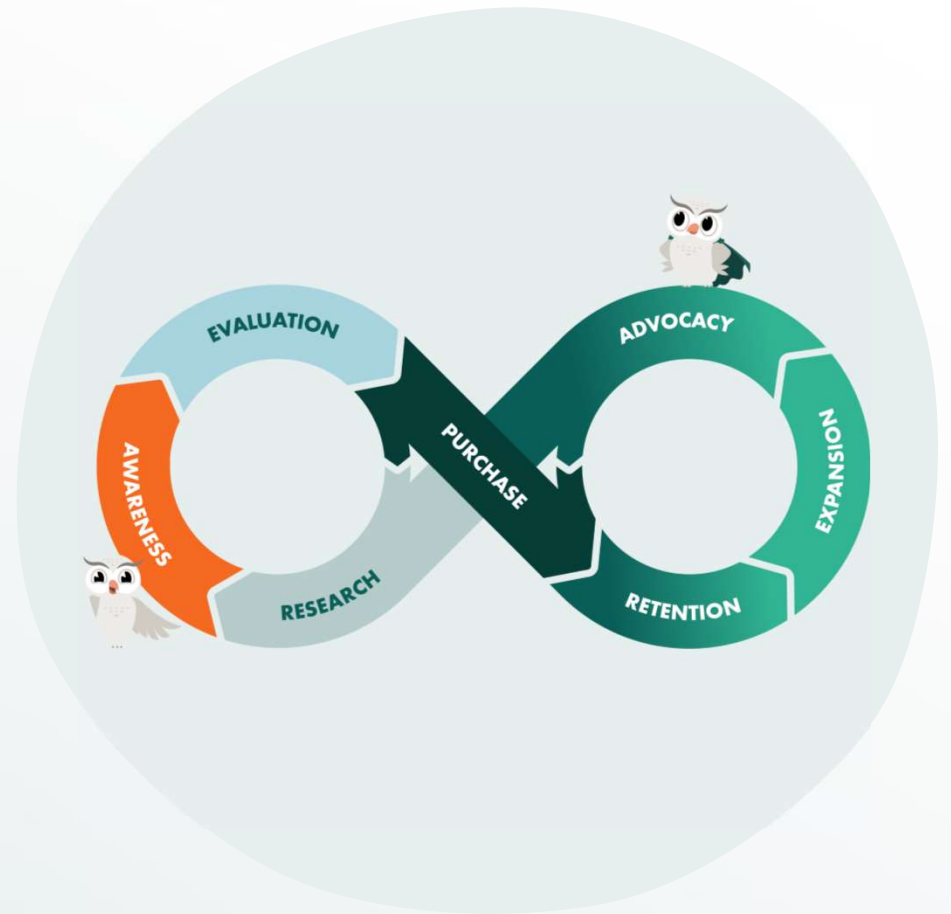
RELATIONSHIP LOOP

SuperOffice bud på kunderejsen

Det handler om at sikre, at kundeoplevelsen er én samlet og tilpasset oplevelse...

Ingen kunder må falde ned mellem de forskellige medarbejdere og afdelinger.

Kunden i centrum undervejs på hele kunderejsen.





SKAB BEVIDSTHED & INTERESSE

Støt kunderne i deres overvejelser

- ✓ Research
- ✓ Awareness
- ✓ Evaluation



SKAB BEVIDSTHED OG INTERESSE

Tiltræk kundeemner til din hjemmeside og engager dem via downloads eller samtykke

Byg formularer i SuperOffice

Form name: Contact form

Fields

Contact us

Full name*

Business e-mail* Company*

Company*

Message

Send

Save Apply now Cancel

ACME COMPANY

The perfect solution for your business

Download

How can we help you today?

Please fill in the following fields so we can help you faster.

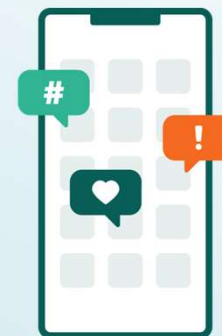
NAME
Hugo Owl

E-MAIL
hugo@owl.com

COMPANY
Hugo LTD

I'm interested in learning more about your products.

Tiltræk kundeemner via din hjemmeside og benyt formularer til kontakt og download



Brug sociale medier til at skabe interesse, f.eks LinkedIn Ads

Relationships that matter. Revenue that grows.

 SuperOffice

FORMULAR - DESIGN

The image displays two identical screenshots of the SuperOffice 'Rediger formular' (Edit form) interface. The interface is designed for creating and editing forms, with a focus on visual design and user experience.

Interface Elements:

- Header:** 'SuperOffice' logo, '+ Ny' (New), 'Søg' (Search), and 'Fritekstsøgning' (Text search).
- Left Sidebar:** A navigation menu with icons for Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, and Værktøj.
- Main Content Area:**
 - Formulærnavn:** 'IMPACT Lux - Modtag produktblad'
 - Stil (Style):** A list of design options including 'Stil', 'Dobbelt tilsagn', 'Tak-side', 'Side for inaktiv formular', and 'Handlinger'. 'Stil' is currently selected.
 - Design Settings:**
 - Stil: Kvadreret
 - Feltnavne: Over felt
 - Kolonner: 2 kolonner
 - Feltkant: #808080 0px
 - Formularkant: #808080 0px
 - Formularbaggrund: #92cddc (with 'Overfør fil (eller træk og slip)' option)
 - Sidebaggrund: white (with 'Overfør fil (eller træk og slip)' option)
 - Skrifttype: Segoe UI
 - Basis-skriftstørrelse: 14px
- Form Preview:** A visual representation of the form, titled 'Powered by SuperOffice'. It features a purple header with a clock showing '14:38' and a message: 'Ja tak, jeg vil meget gerne modtage produktblad.' Below the message are input fields for 'E-mail *', 'Fornavn *', 'Efternavn *', and 'Afdeling/funktion *'. At the bottom of the preview are buttons for 'Gem', 'Brug nu', and 'Afbryd'.

Relationships that matter. Revenue that grows.



FORMULAR - FELTER

The image displays two screenshots of the SuperOffice 'Rediger formular' (Edit form) interface. Both screenshots show the configuration for a form titled 'IMPACT Lux - Modtag produktblad'. The interface is divided into several sections:

- Left sidebar:** A navigation menu with icons and labels for Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, and Værktøj.
- Top bar:** Includes '+ Ny', 'Søg', 'Hjælp', and 'Fritekstsøgning'.
- Form configuration area:** A central panel with a list of field types on the left (Egenskaber, Felter, Stil, Dobbelt tilsagn, Tak-side, Side for inaktiv formular, Handlinger) and a list of fields on the right. The selected field is 'Person - samtykke'. Its configuration includes:
 - Formål: E-markedsføring
 - Vis link til erklæring om beskyttelse af personlige oplysninger
 - Obligatorisk
 - Fuld bredde
- Form preview area:** A large preview window on the right showing the form's appearance. It includes a header with the text 'Ja tak, jeg vil meget gerne modtage produktblad.' and several input fields: 'E-mail *', 'Fornavn *', 'Efternavn *', 'Afdeling/funktion *', and 'Firmanavn'.
- Bottom bar:** Contains buttons for 'Gem', 'Brug nu', and 'Afbryd'.

Relationships that matter. Revenue that grows.

FORMULAR – UDGIV TIL WEBSITE

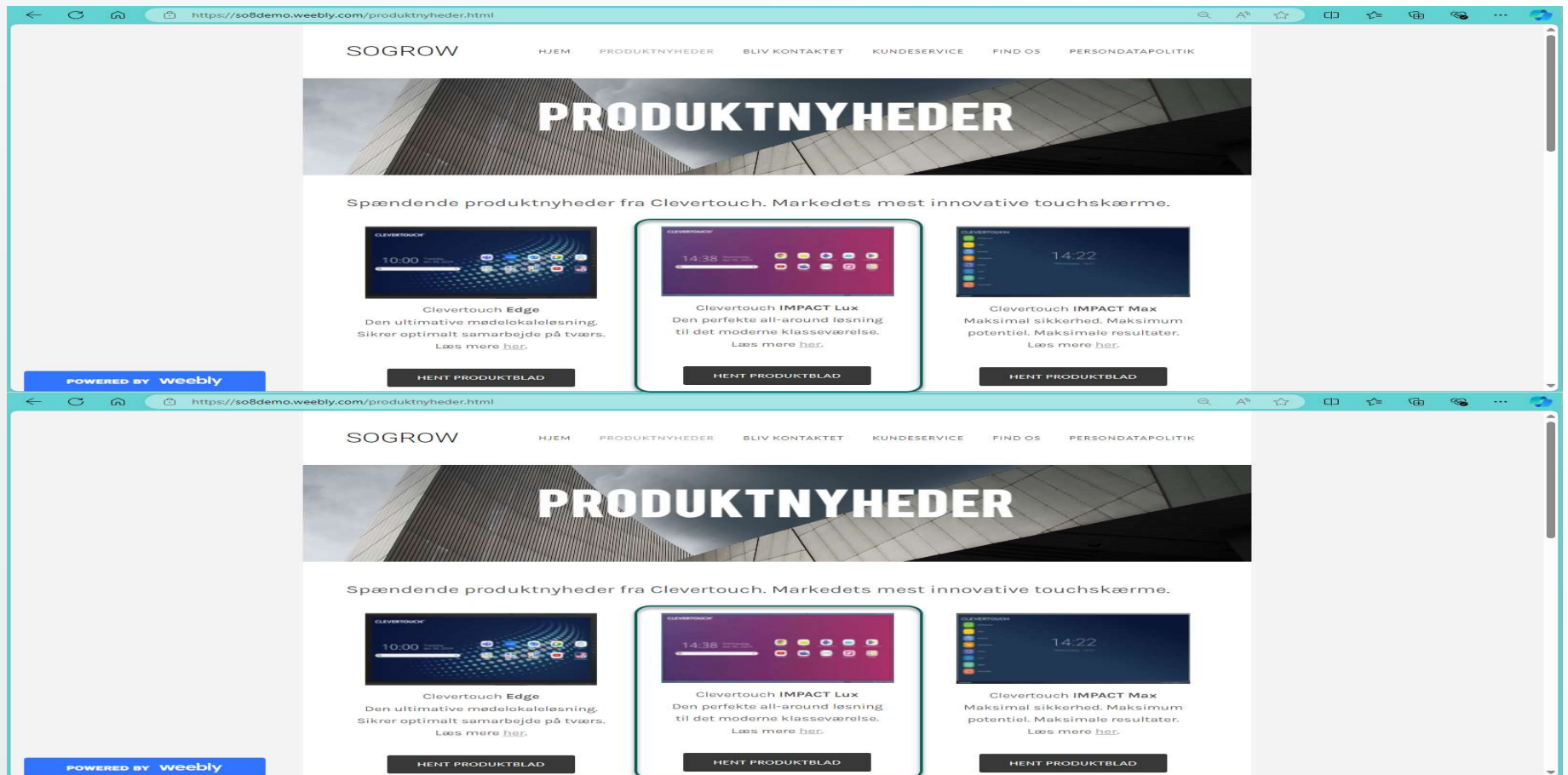
The image displays two screenshots of the SuperOffice web interface, illustrating the steps to publish a form to a website. Both screenshots show the 'Formularer' (Forms) section for a form titled 'IMPACT Lux - Modtag produktblad'.

Top Screenshot: The form is currently set to 'Inaktiv' (Inactive). The 'Udgiv' (Publish) tab is selected. The 'Direkte link' (Direct link) option is highlighted with a red box. The code for the direct link is shown as: `<script src='https://online4.superoffice.com/Cuat20967/CS/scripts/customer.fcgi?action=form&id=P-gLRdKzY5' defer></script>`. A 'Medtag skabelonvariabler' (Include template variables) checkbox is also visible.

Bottom Screenshot: This screenshot is identical to the top one, but the 'Udgiv' tab is now highlighted with a red box, indicating the final step of publishing the form to the website.

Relationships that matter. Revenue that grows.

FORMULARER PÅ WEBSITE



Relationships that matter. Revenue that grows.



UDFYLD FORMULAR

The image displays two screenshots of a web browser showing a form titled "UDFYLD FORMULAR" (Fill out form) on the SuperOffice website. The browser's address bar shows the URL: `https://online4.superoffice.com/Cust20967/CS/scripts/customer.fcgi?action=formFrame&formId=F-gLHdKzY5`. The form is set against a light blue background and contains the following fields and elements:

- Header:** "UDFYLD FORMULAR" and "Leveret af SuperOffice".
- Image:** A small image showing a mobile app interface with the time "14:38".
- Text:** "Ja tak, jeg vil meget gerne modtage produktblad." (Yes, please, I would very much like to receive the product brochure.)
- E-mail *:** Input field containing "jorgenenergi@gmail.com".
- Fornavn *:** Input field containing "Jørgen".
- Efternavn *:** Input field containing "Grøn".
- Afdeling/funktion *:** Dropdown menu with "Indkøb" selected.
- Firmanavn:** Input field containing "ENERGI Danmark A/S".
- Checkbox:** "Ja tak, jeg vil gerne modtage nyheder mv." (Yes, please, I would like to receive news etc.) with a checked box and a link to "Persondatapolitik" (Privacy Policy).
- Button:** "OK" button.

The two screenshots are identical, showing the form in a state where all fields are filled out and the checkbox is checked.

Relationships that matter. Revenue that grows.

FORMULAR SVAR MED DOWNLOAD

The image shows a Gmail interface with an open email. The email is from 'Kundeservice' and is titled 'Her er dit produktblad på Clevertouch...'. The email content includes a greeting 'Hej Søren', a thank you message, and a link to view the product brochure. Two screenshots of the Clevertouch IMPACT Lux interface are shown, displaying a home screen with a clock and various app icons. The email also includes social media icons for Facebook, Instagram, LinkedIn, and Twitter, and a footer with contact information for the newsletter.

https://mail.google.com/mail/u/0/#label/SO+Kontakter

Relationships that matter. Revenue that grows.

REGISTRERING AF LEAD

Gem kontaktoplysninger, interesser og samtykke i CRM, og brug disse data til videre kommunikation

Registrering af samtykke mv. sker korrekt ift. til GDPR

Spør dine kontakters interesser og præferencer direkte i CRM

Relationships that matter. Revenue that grows.

Alle nye firmaer og kontakter registreres (automatisk) i CRM

REGISTRERING I CRM

The image displays two screenshots of the SuperOffice CRM interface, illustrating the registration process for a customer named Jørgen Grøn. The interface is divided into several sections:

- Person Details:** Shows the customer's name (Jørgen Grøn), company (ENERGI Danmark A/S), and contact information. It also lists product interests (Mobil & telefoni, Billede & Lyd) and a person relation (Ambassadør).
- Activities Table:** A table listing various activities such as "Indsendelse af formular", "E-mail", "Statusmøde", "Telefon ud", and "Mail 3 - Kundecases og referencer".
- Formular Section:** Displays a "FORMULAR" section with a "FORHÅNDSVISNING" (Preview) of a document titled "IMPACT Lux - Modtag produktblad".

The two screenshots show the same data, but the second screenshot highlights the "Person relation" field with a red box, indicating its importance in the registration process.

Relationships that matter. Revenue that grows.

REGISTRERING I CRM

The image displays two screenshots of the SuperOffice CRM interface, showing the registration details for a customer named Jørgen Grøn. The interface is in Danish and includes a sidebar with navigation options like Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, Værktøj, and SharePoint.

The main content area shows the customer's profile with the following details:

- Person:** Hr./Fr. Jørgen, ENERGI Danmark A/S
- Interesser:** E-markedsføring, Nyhedsbreve, Produkt information, Invitationer, Kampagner, Kundetilfredshedsprogram, Privatperson
- Produktinteresser:** Mobil & telefoni (18-09-2024), Billede & lyd (17-10-2024)
- Personligt:** Kursus deltager, Julehilsen
- Loyalitetsprogrammer:** Kundeklub, Net Promoter, Spørgeskemaer
- Person relation:** Ambassadør (07-07-2023)
- Flow programs:** Kundereference, Exit Flow survey, Exit Flow Newsletter

The interface also shows a table of activities and relationships. In the first screenshot, a red box highlights the 'Retsgrundlag: Legitim interesse' field. In the second screenshot, the 'Retsgrundlag' field is updated to '17-10-2024 sys20967 Retsgrundlag: Legitim interesse'.

Aktiviteter	Relationer	Salg	Projekter	Sager
	Kate...	Dato	Type	Tekst
<input type="checkbox"/>		17-10-2024	E-mail	Produktblad IMPAXT Lux
<input type="checkbox"/>		17-10-2024	Indsendelse af formular	
<input type="checkbox"/>		17-10-2024	E-mail	Julefest 13/12 - Invitation

Relationships that matter. Revenue that grows.

REGISTRERING I CRM

The image displays two screenshots of the SuperOffice CRM interface, showing a contact record for Jørgen Grøn (ENERGI Danmark A/S). The interface includes a sidebar with navigation options like Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, Værktøj, and SharePoint. The main content area shows the contact's details, including a table of activities.

Contact Information:
Person: Jørgen Grøn (ENERGI Danmark A/S)
Oprettet: 15-10-2021 12:48:11 af SLH
Kilde: Oprettet af bruger

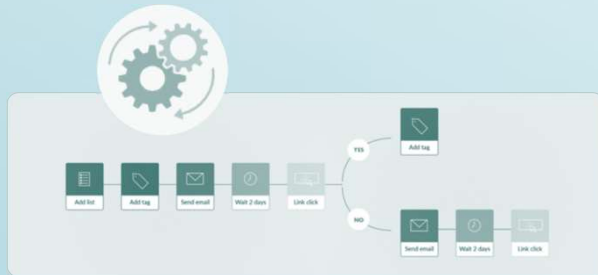
Formål-navn	Retsgrundlag	Kilde	Opdateret	Opdateret af
Salg og service	Legitim interesse	Oprettet af bruger	15-10-2021	SLH
E-markedsføring	Samtykke	Webformular	17-10-2024	sys20967
Privatadresse				
Kundeklub				

The top screenshot shows a redacted area in the contact details, highlighted by an orange box. The bottom screenshot shows the same record without the redaction.

Relationships that matter. Revenue that grows.

ENGAGER OG STØT

Kommunikér målrettet med kundeemnet for at støtte personen i købsfasen



Benyt **automatiserede flows** til at kommunikere med de **rigtige personer** på det **rigtige tidspunkt**

Send **produktrelevante** e-mails om fordele og udbytte, og **personificer** dit indhold, så det matcher modtageren

A screenshot of the SuperOffice CRM interface. The top navigation bar includes 'Mallings' and a progress bar with steps: '1 Setup', '2 Template', '3 Content', '4 Recipients', and '5 Confirm'. The main content area shows a draft email with 'YOUR LOGO' at the top and a salutation 'Hello, First name'. A rich text editor is open in the foreground, displaying various formatting options like text color, font size, bold, italic, link, and image insertion.

A screenshot of the SuperOffice CRM interface showing a sales pipeline and a calendar. The pipeline view displays a 'New Opportunity' valued at '250,000 EUR'. Below it, a 'Sales guide' lists tasks like 'Discovery', 'Qualified', 'Follow-up', 'Research', 'Initial Call', 'First meeting', and 'Work on the proposal'. To the right, a calendar view for 'Week 40' shows a grid of activities for Monday through Friday, including 'Customer meeting', 'Presentation', 'Proposal Presentation', 'Follow-up', and 'Teams Meeting'. A notification bell icon is visible in the bottom left of the calendar.

Baseret på modtagerens **respons** kan leadet konverteres til en **ny salgsmulighed** eller en ny **opfølgning** i kalenderen

Relationships that matter. Revenue that grows.

AUTOMATISK FLOW

The image displays two screenshots of the SuperOffice CRM interface, illustrating an automated workflow. Both screenshots show the profile of a contact named Jørgen Grøn, associated with the company ENERGI Danmark A/S. The interface includes a sidebar with navigation options like Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, and Værktøj. The main content area is divided into several sections: 'Person' details, 'Interesser' (Interests), 'Bemærkning' (Remarks), and a list of activities. The 'Interesser' section lists various interests such as 'Mobil & telefoni', 'Billede & Lyd', 'Person relation', and 'Kampagner'. The 'Aktiviteter' section shows a table of activities with columns for 'Kategori', 'Dato', 'Type', 'Tekst', and 'Ejer'. The bottom screenshot highlights the 'Kampagner' interest with an orange box, indicating its role in the automated flow.

Kategori	Dato	Type	Tekst	Ejer
	17-10-2024 15:24	Indsendelse af formular		SLH
	17-10-2024 13:34	E-mail	Julefest 13/12 - Invitation	SLH
	04-10-2024 10:30	Statusmøde	Kvartalsmøde Q3-2024	SLH
	19-09-2024 00:00	Telefon ud	Tag kontakt til person, som har bedt os tage kontakt ...	SLH
	18-09-2024 14:08	E-mail	Mail 3 - Kundecases og referencer	SLH
	18-09-2024 13:49	E-mail	Mail 2 - Vores produkter og ydelser	SLH

Relationships that matter. Revenue that grows.

Floweditor

Indstillinger

E-mail

Succes

Trin

Hjælp

TRIGGER

Triggere er automatiserede startpunkter for flowet. Du kan tilføje flere triggere for flere indgangspunkter og anvende yderligere filtre på målkontaktpersoner, der kommer ind i flowet. Personer kan også tilføjes manuelt eller overføres mellem flows. Filtre gælder for alle personer, uanset hvordan de blev tilføjet.

Formular indsendt Fjern trigger

Modtag materiale formularer/Edge - Modtag produktblad

= Fir... v Inde... v % OG

+ Tilføj

Formular indsendt Fjern trigger

Modtag materiale formularer/IMPACT Lux - Modtag produ...

= Fir... v Inde... v % OG

+ Tilføj

Formular indsendt Fjern trigger

Trigger
Formular indsendt
Edge - Modtag produktblad

Ventetid
7 Dag(e) efter forrige trin

Send e-mail
Mail 1 - Touchskærme pr...

Ventetid
7 Dag(e) efter forrige trin

Send e-mail
Mail 2 - Præsentation af ...

Vent på handling
Formular indsendt
Kontakt mig (LEAD NURTURIN...

Trigger

Triggers kan få personer til at starte i flowet automatisk.

Triggeren i dette flow er at personen har udfyldt en formular til et produktblad.

Floweditor

Indstillinger

E-mail

Succes

Trin

Hjælp

Trigger
Formular indsendt
Edge - Modtag produktblad +2

Ventetid 1
7 Dag(e) efter forrige trin

Send e-mail
Mail 1 - Touchskærme pr...

Ventetid
7 Dag(e) efter forrige trin

Send e-mail
Mail 2 - Præsentation af ...

Vent på handling
Formular indsendt
Kontakt mig (LEAD NURTURIN...

SEND E-MAIL

Send en e-mail til deltageren. Brug en eksisterende e-mail fra et foruddefineret flowindhold, eller opret en ny e-mail baseret på en af dine skabeloner eller tidligere sendte e-mails.

Mail 1 - Touchskærme produktinfo

EMNELINJE

Interaktive touchskærme - produktinfo

Ventetid
Det første trin i flowet er at vente nogle dage.

Send e-mail
Herefter sendes en e-mail med **produktinfo** om vores skærme.

Ventetid og send ny e-mail
Flowet venter igen nogle dage, hvorefter der sendes endnu en relevant e-mail, hvor personen kan læse mere og booke tid til en præsentation af skærmene i vores showroom

Floweditor

Indstillinger
E-mail
Succes
Trin

TILFØJ TRIN VED AT TRÆKKE TRINNET TIL FLOWET

Send meddelelse

- Send e-mail
- Send SMS

Flowkontrol

- Ventetid
- Vent på handling
- Del

Opdater deltager

- Opdater person
- Tilføj til udvalg/projekt
- Fjern fra udvalg/projekt

Opret aktivitet

Hjælp Gem Afbryd

Vent på handling

Nu venter flowet på at personen udfylder formularen for at booke tid til en præsentation.

Hvis dette ikke sker vil flowet efter noget ventetid fortsætte til næste trin automatisk.

Del

Hvis personen har vist interesse og **indsendt** formularen fortsætter flowet i ét spor. Har personen ikke reageret fortsætter flowet i et andet spor.

Floweditor

Indstillinger
E-mail
Succes
Trin

Indsendt

Opret salg
Nyt lead fra hjemmeside ...

Opret opfølgning
Hot lead - Kontakt perso...

Ventetid

Hjælp

OPRET SALG

Opdater pipeline ved at registrere en ny salgsmulighed for deltageren.

Titel: Nyt lead fra hjemmeside - Skærme

Salgstype: Nysalg*

Fase: Indledende dialog

Beløb: 0,00 DKK

Beskrivelse:

Dato: Estimeret efter salgstype 3 måneder

Ejer: Vores kontakt

Projekt: Vælg eller søg efter et element

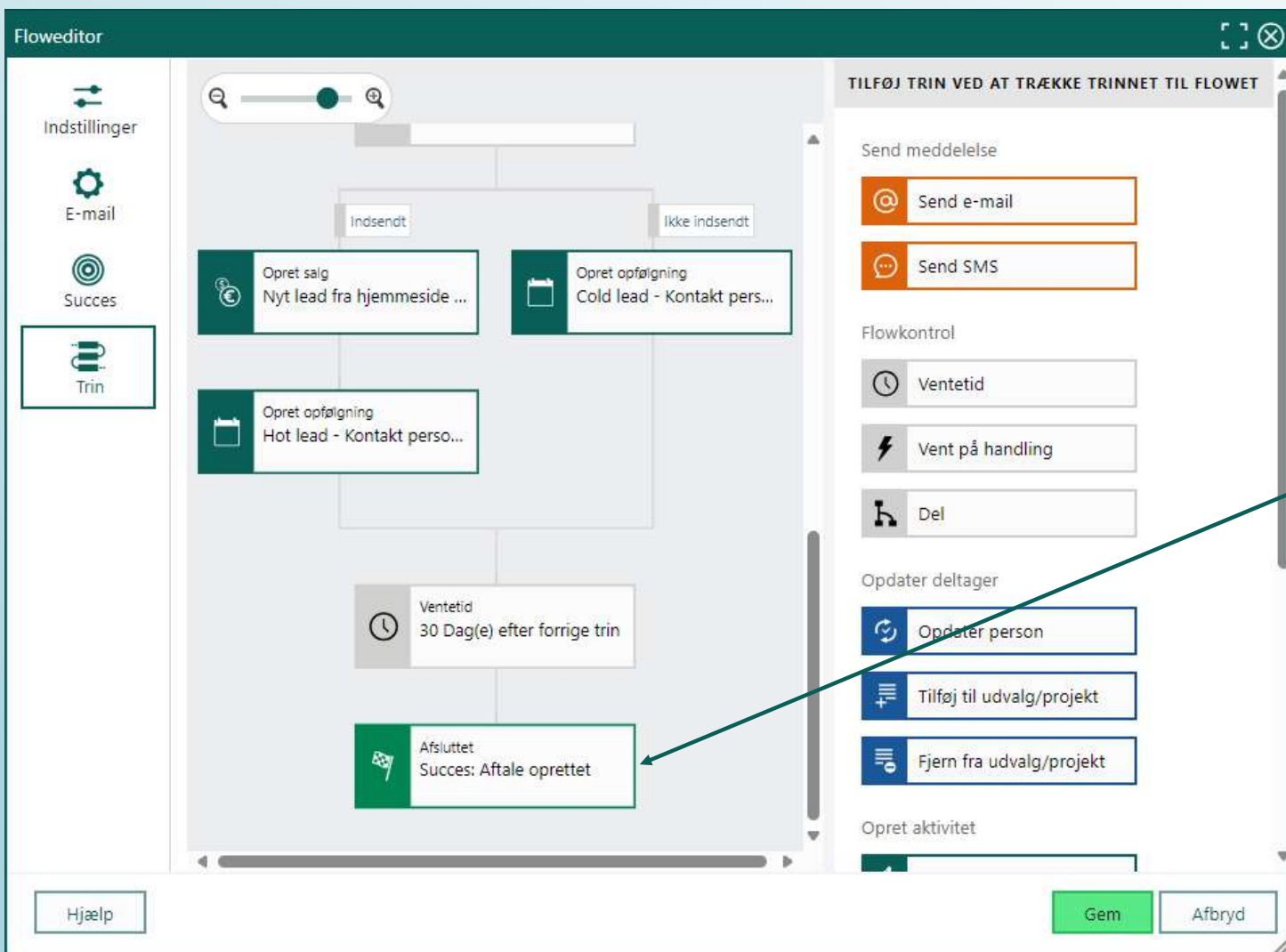
Kilde: Hjemmeside

Opret salg

Personen har vist interesse og indsendt formularen. Flowet opretter automatisk et nyt salg på personen, som den salgsansvarlige kan arbejde videre med.

Opret opfølgning

Flowet opretter desuden en opfølgning i kalenderen hos den salgsansvarlige, som bliver gjort opmærksom på at der er et nyt "Hot lead".

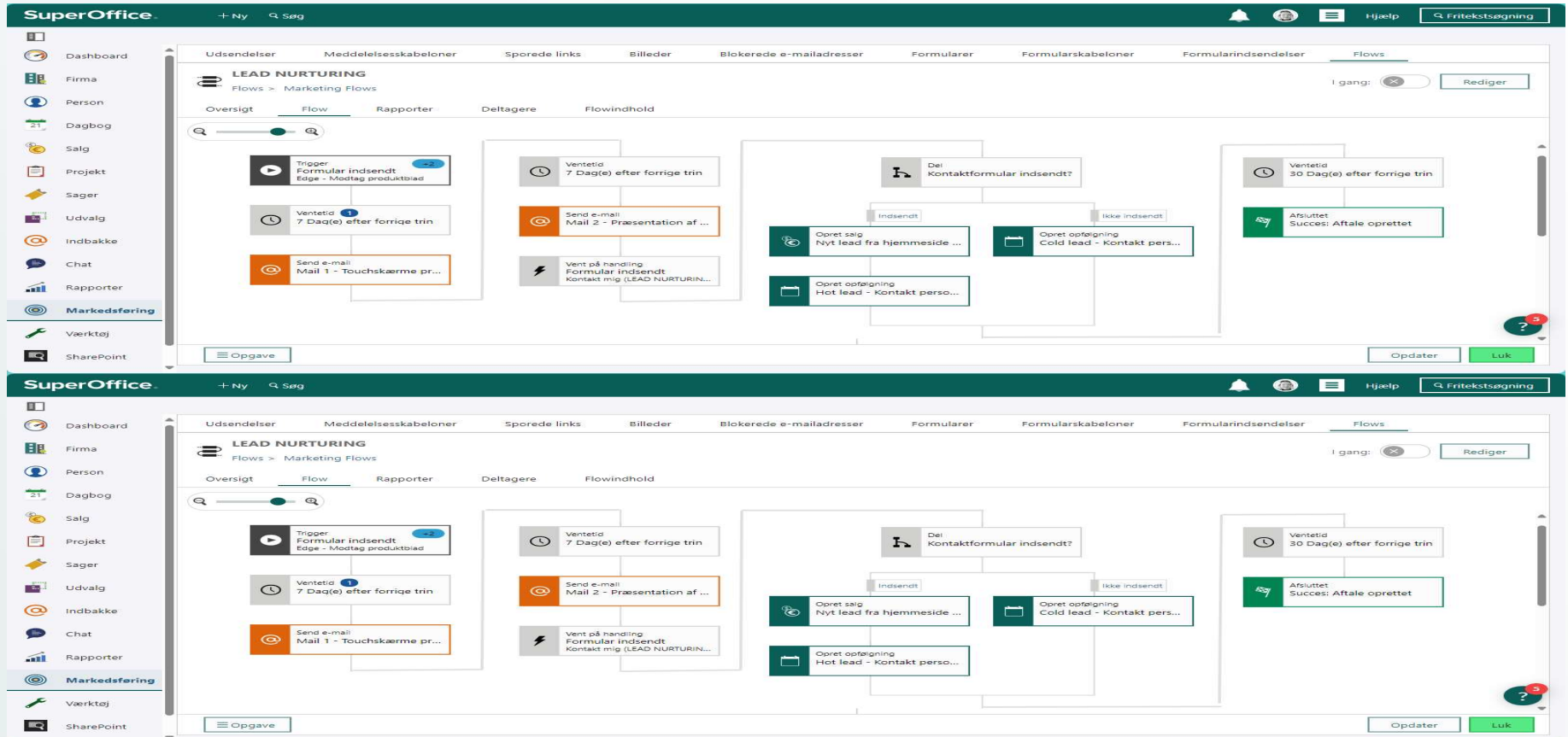


Afsluttet

Flowet afsluttes, når personen har været igennem alle trin i flowet. Har flowet flere spor, skal personen igennem alle trin i det aktuelle spor.

I dette flow var succeskriteriet at der oprettes en aftale af typen "Besøg i showroom".

FLOW OVERSICHT



Relationships that matter. Revenue that grows.

FLOW DELTAGERE

SuperOffice + Ny Søg

Udsendelser Meddelelseskabeloner Sporede links Billeder Blokerede e-mailadresser Formularer Formularekabeloner Formularindsendelser Flows

LEAD NURTURING
Flows > Marketing Flows

I gang: Rediger

Overzicht	Flow	Rapporter	Deltagere		Flowindhold						
Fuldt navn	Firma	E-mail	Tilmeldt dato	Deltagerstatus	Aktuelt trin	Sidste kommunikation	Sidste e-mailst...	Trin			
Marco Roda	Kontra Kaffe A/S	so8demo+marcokontra@gmail.com	08-08-2024	Afsluttet		Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Læst af modtager	08-08-			
Marco Roda	Kontra Kaffe A/S	so8demo+marcokontra@gmail.com	08-08-2024	Afsluttet		Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Sendt	09-08-			
Mikkel Stisen	Stisen IT-rådgivning...	mikkel.stisen@superoffice.com	11-09-2024	Frafald	Vent på handling (...)	Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Læst af modtager	11-09-			
Kianna Rybka	Great Sound records	kianna.rybka@superoffice.com	12-09-2024	Frafald	Vent på handling (...)	Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Sendt	12-09-			
Jørgen Grøn	ENERGI Danmark A/S	so8demo+jorgenenergi@gmail.com	17-10-2024	Aktiv	Ventetid (...)		Ikke defineret	17-10-			

Opgave antal: 5 Opdater Luk

SuperOffice + Ny Søg

Udsendelser Meddelelseskabeloner Sporede links Billeder Blokerede e-mailadresser Formularer Formularekabeloner Formularindsendelser Flows

LEAD NURTURING
Flows > Marketing Flows

I gang: Rediger

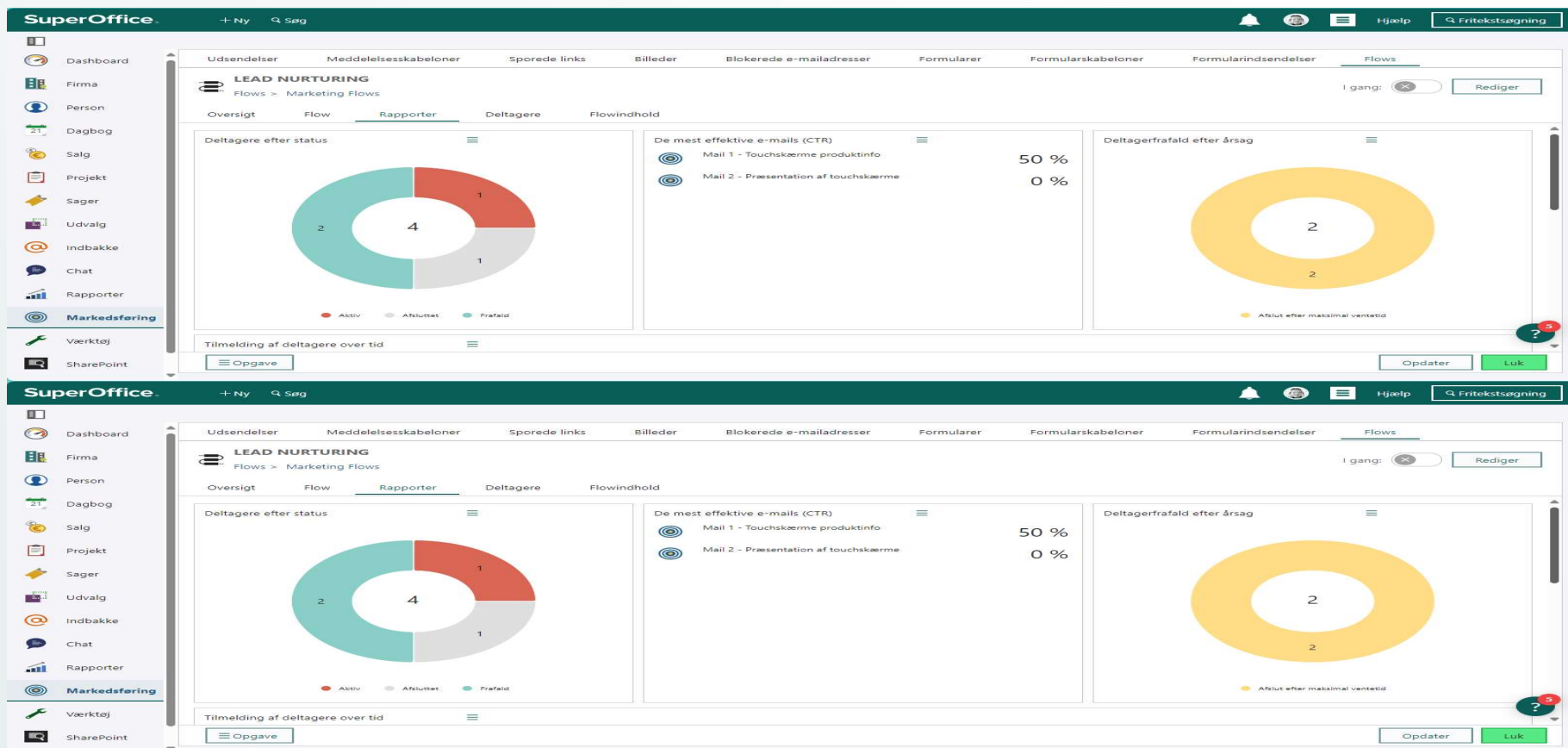
Overzicht	Flow	Rapporter	Deltagere		Flowindhold						
Fuldt navn	Firma	E-mail	Tilmeldt dato	Deltagerstatus	Aktuelt trin	Sidste kommunikation	Sidste e-mailst...	Trin			
Marco Roda	Kontra Kaffe A/S	so8demo+marcokontra@gmail.com	08-08-2024	Afsluttet		Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Læst af modtager	08-08-			
Marco Roda	Kontra Kaffe A/S	so8demo+marcokontra@gmail.com	08-08-2024	Afsluttet		Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Sendt	09-08-			
Mikkel Stisen	Stisen IT-rådgivning...	mikkel.stisen@superoffice.com	11-09-2024	Frafald	Vent på handling (...)	Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Læst af modtager	11-09-			
Kianna Rybka	Great Sound records	kianna.rybka@superoffice.com	12-09-2024	Frafald	Vent på handling (...)	Send e-mail (Mail 2 - Præsentatio...	Sendt	12-09-			
Jørgen Grøn	ENERGI Danmark A/S	so8demo+jorgenenergi@gmail.com	17-10-2024	Aktiv	Ventetid (...)		Ikke defineret	17-10-			

Opgave antal: 5 Opdater Luk

Relationships that matter. Revenue that grows.



FLOW RAPPORTER



Relationships that matter. Revenue that grows.

FLOW INDHOLD

The image displays two screenshots of the SuperOffice interface, showing the 'Flowindhold' (Flow Content) view for a 'LEAD NURTURING' flow. The interface is consistent across both screenshots, with the following elements:

- Header:** 'SuperOffice' logo, '+ Ny' (New), 'Søg' (Search), and 'Fritekstøgning' (Full-text search).
- Navigation:** A sidebar on the left with icons for Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, and Markedsføring.
- Main Content Area:**
 - Top tabs: Udsendelser, Meddelelseskabeloner, Sporede links, Billeder, Blokerede e-mailadresser, Formularer, Formlarskabeloner, Formularindsendelser, Flows.
 - Flow Name: LEAD NURTURING (Marketing Flows).
 - Flow Status: I gang (In progress) with a 'Rediger' (Edit) button.
 - Flowindhold View: A grid of email content blocks used in the flow:
 - Mail 1 - Touchskærme pr...
 - Mail 2 - Præsentation af t...
 - Edge - Modtag produktb...
 - IMPACT Lux - Modtag pr...
 - IMPACT Max - Modtag pr...
 - Kontakt mig (LEAD NURT...)
 - Bottom Bar: 'Opret ny e-mail' (Create new email) with a '+ Ny' button, 'Opgave' (Task), 'Opdater' (Update), and 'Luk' (Close) buttons.

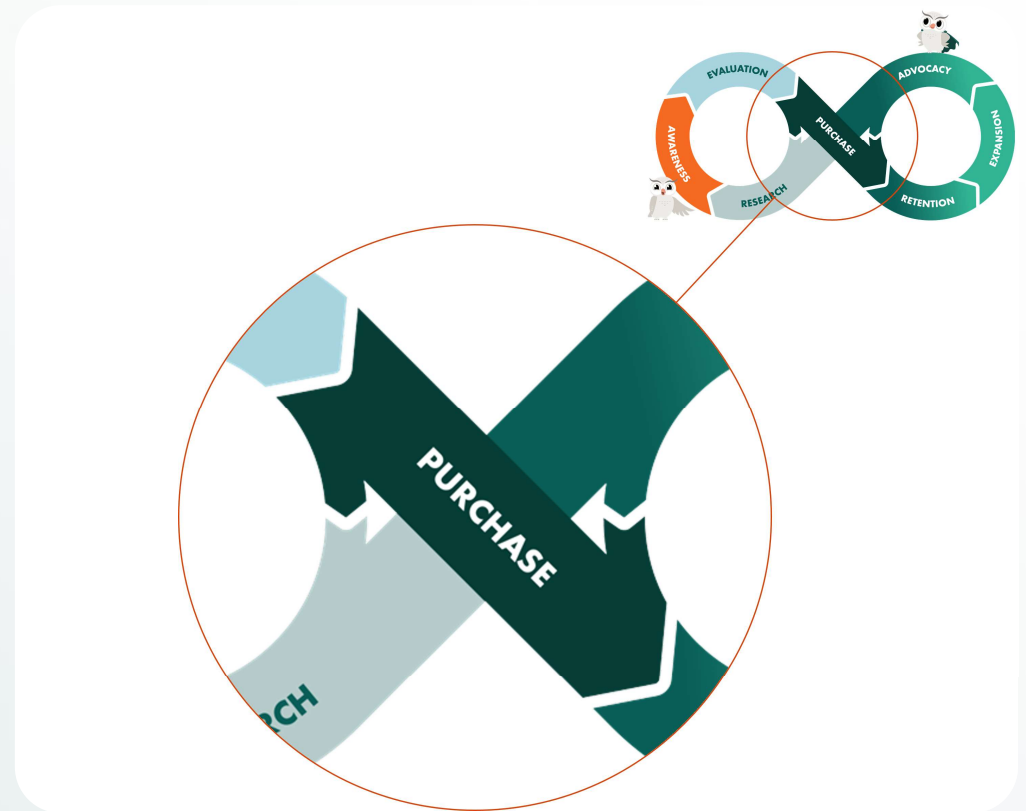
Relationships that matter. Revenue that grows.



KØBSFASEN

- ✓ Research
- ✓ Awareness
- ✓ Evaluation

=



DASHBOARD

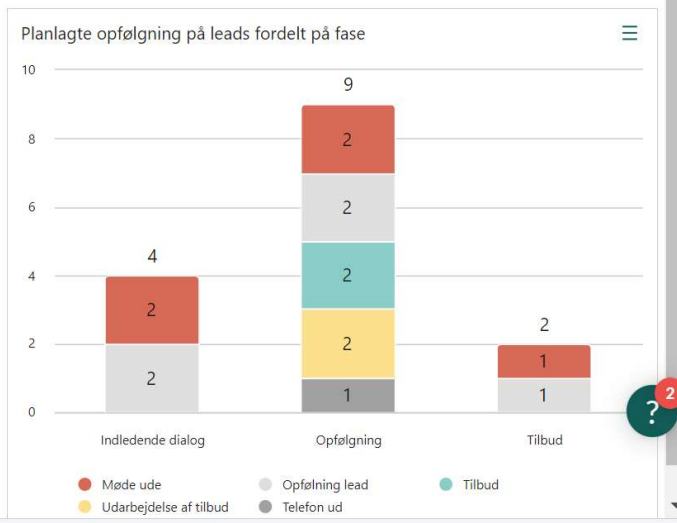
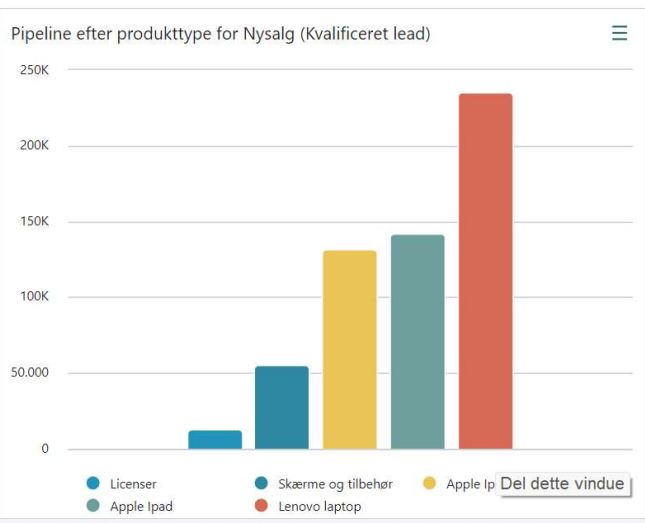
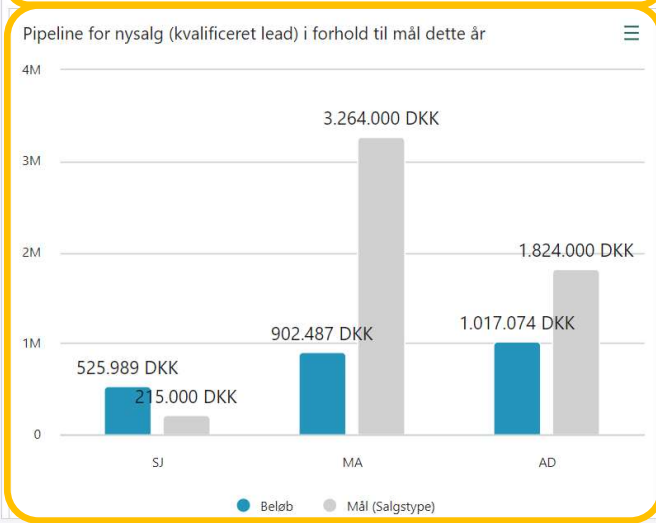
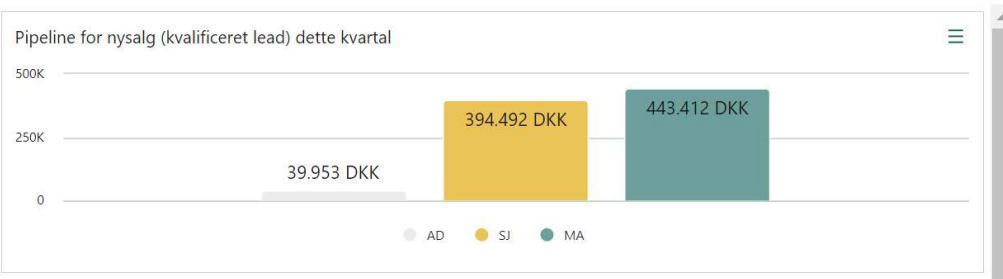
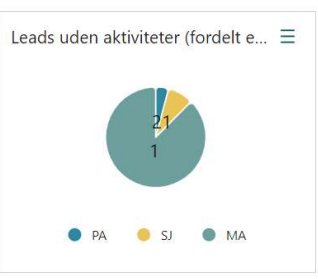
Få adgang til hurtigt overblik, viden og dybere indsigt i, hvad der virker - med dashboards



ACTION BOARD

Nye Leads denne uge

Benny Vinbech Hansen Ejner Olesen A/S	0 DKK
Kasper Holst Holst A/S	0 DKK
Nicolai Lassen Proces kontoret ApS	0 DKK
Olivia Jensen	0 DKK



STYR SALGSPROCESSEN

Fra kvalificeret lead til reel salgsmulighed

The screenshot shows the SuperOffice CRM interface. At the top, a 'Sale' card displays 'New Opportunity' with a value of 250,000 EUR (2,874,210 NOK). Below this, a 'Sales guide' window is open, showing a progress bar with stages: Discovery, Qualified, Present solution, Present offer, and Negotiate. The 'Follow-ups' section lists: Research, Initial Call, First meeting, and Work on the proposal. The 'Documents' section lists: Confirmation email, Company Presentation, Proposal, and Contract. To the left, a 'Sales assistance' window shows a table of sales stages.

Stage	Sale date	Next activity
✓ Sold		
\$ Qualified		
\$ Present offer		
\$ Negotiate		
\$ Present solution		

Salgsassistance
Forfaldne salg pr. salgsdato

Salgsguide for leadprocessen



Opfølgning & Påmindelser

Relationships that matter. Revenue that grows.

SALGSGUIDE

SuperOffice + Ny Søg

Hjælp Fritekstsøgning

Salg af Samsung printer

Firma: Holst A/S
Person: Kasper Holst
Projekt:

Ejer: **Mariann Antonussen**
Salgsdato: **15-10-2024**
Salgstype: Ny salg (kvalificeret lead)
Fase: Indledende dialog
Næste aktivitet: 22-10-2024
Synlig for: Alle
Kilde: Website

DKK ☆ 0 %

Udført 15-10-2024 sys10802 Opgave Rediger

Interessenter Salgsguide Tilbud Aktiviteter Sager Salgsnavn

Indledende dialog Tilbud Opfølgning Accept

Opfølgninger: Dokumenter:

<input checked="" type="checkbox"/>	15-10-2024	Planlæg møde	Opret	Firmapresentation
<input type="checkbox"/>	22-10-2024	Første møde		
<input type="checkbox"/>	25-10-2024	Lav mødereferat		

Vis alle faser

Person

KH Kasper Holst
Holst A/S

Titel: Salgsdirektør
Kategori: A - Kunde
E-mail: mariann+KH@antonussen.dk
Direkte nr.: +4586774455

AKTIVITETER

15-10-2024 Opfølgning lead

SALG

15-10-2024 Salg af Samsung printer

PROJEKTER

Der blev ikke fundet nogen projekter.

SAGER

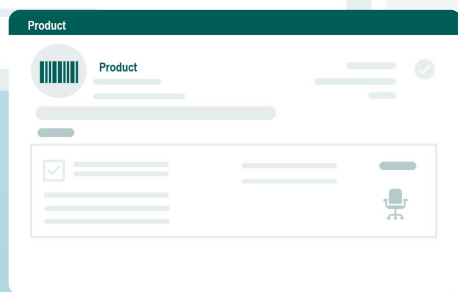
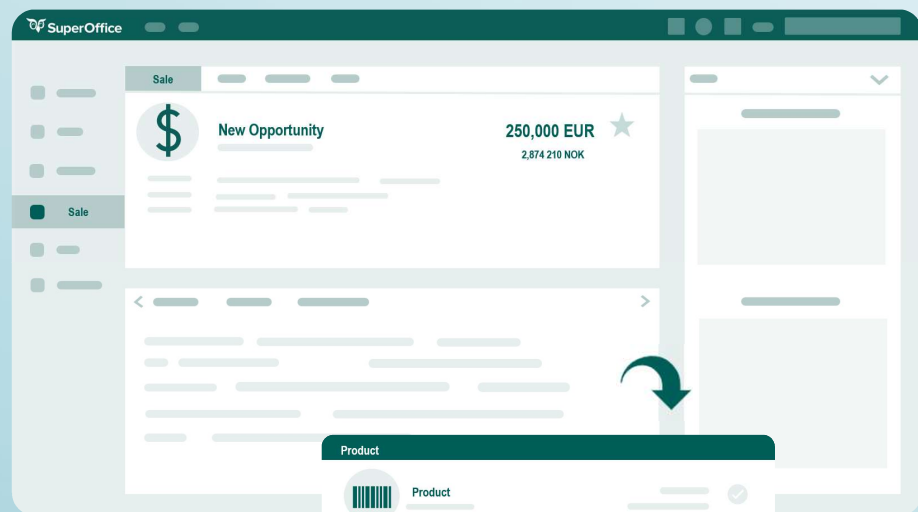
Der blev ikke fundet nogen sager.

CHAT-SAMTALER

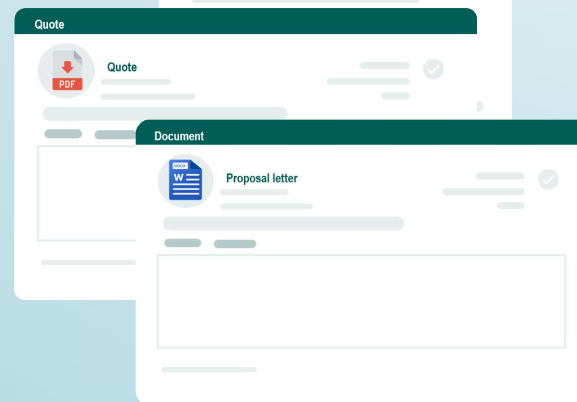
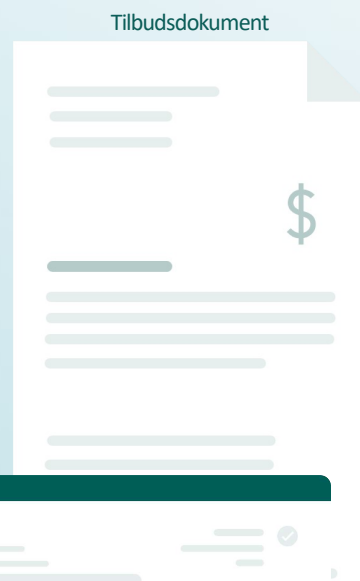
Der blev ikke fundet nogen chats.

PRODUKTER OG TILBUD

Gør det nemt at handle med dig

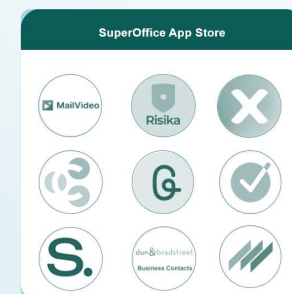


Produktbibliotek



Adgang til skabeloner

Effektive salgs-apps*



*Særlige aftaler, priser og vilkår gælder for apps i SuperOffice App Store

Relationships that matter. Revenue that grows.



TILBUD

SuperOffice

+ Ny Søg



Hjælp

Fritekstsøgning



Salg Detaljer Links Bemærkning

👤 Køb udstyr til Silkeborgvej 238

245.880 DKK



Firma: KinoClub
Person: Anders And

Ejer: **Mariann Antoniusen**
Salgsdato: **18-10-2024**
Salgstype: Ny salg (kvalificeret lead)
Fase: Opfølgning
Næste aktivitet: 30-10-2024
Synlig for: Alle
Kilde: Website

75 %

Udført

17-10-2024 MA



Opgave

Rediger

Interessenter Tilbud Aktiviteter Sager Salgsguide

Opret et nyt tilbud
Kopiér tilbud fra et andet salg

Firma



KinoClub
Boulevarden 6. 2., 9000 Aalborg

Kategori: A - Kunde
Vores kontakt: Mariann Antoniusen
Branche: Advokater
Nummer: 10092
Besøg: Boulevarden 6. 2.

AKTIVITETER

17-10-2024 Tilbud - nettopriser
17-10-2024 Tilbud
01-10-2024 Telefon ud
18-03-2022 Planlægning
02-02-2022 Tilbud

SALG

18-10-2024 Køb udstyr til Silkeborgvej 238
30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICE LØSNING 1
30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICE LØSNING

PROJEKTER

10069 Silkeborg - 1. juni - kl. 08.15

SAGER

03-03-2023 46 Køb af en ny licens

CHAT-SAMTALER

Der blev ikke fundet nogen chats.



UNDERSKRIVNING AF ORDRE

SuperOffice + Ny Søg Hjælp Fritekstsøgning

Salg Detaljer Links Bemærkning

📄 Køb udstyr til Silkeborgvej 238 245.880 DKK ☆

Firma: KinoClub Ejer: **Mariann Antoniussen**
Person: Anders And Salgsdato: **18-10-2024**
Projekt: Salgstype: Ny salg (kvalificeret lead) Fase: Opfølgning 75 %
Næste aktivitet: 21-10-2024
Synlig for: Alle
Kilde: Website

GetAccept

Udført 17-10-2024 MA ← → ☰ Opgave Rediger

Interessenter Salgsguide Tilbud Aktiviteter GetAccept Sale

Select content Recipients Engage Send

SuperOffice. GetAccept Local Upload

ERP-link: SuperOffice (SuperOffice Standalone) antal: 3 Opdater

Firma: KinoClub
Boulevarden 6. 2., 9000 Aalborg

Kategori: A - Kunde
Vores kontakt: Mariann Antoniussen
Branche: Advokater
Nummer: 10092
Besøg: Boulevarden 6. 2.

AKTIVITETER

- 21-10-2024 Telefon ud
- 17-10-2024 Tilbud - grupperet med opsummering
- 17-10-2024 Tilbud - nettopriser
- 17-10-2024 Tilbud
- 16-10-2024 Udarbejdelse af tilbud

SALG

- 18-10-2024 Køb udstyr til Silkeborgvej 238
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING 1
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING

PROJEKTER

- 10069 Silkeborg - 1. juni - kl. 08.15

SAGER

- 03-03-2023 46 Køb af en ny licens

CHAT-SAMTALER

Der blev ikke fundet nogen chats.

AKTIVITETER

Salg Detaljer Links Bemærkning

📄 **€ Køb udstyr til Silkeborgvej 238** 245.880 DKK ☆

Nummer: 10234 Samlet kostpris: 106.890,00
Konkurrent: Fortjeneste: 56,53 % 138.990,00
Krediteret:

GetAccept-Status: Signed
GetAcceptDocId:

Udført 17-10-2024 MA ← → Opgave Rediger

Firma

 **KinoClub**
Boulevarden 6. 2., 9000 Aalborg

Kategori: A - Kunde
Vores kontakt: Mariann Antoniussen
Branche: Advokater
Nummer: 10092
Besøg: Boulevarden 6. 2.

AKTIVITETER

- 21-10-2024 Telefon ud
- 17-10-2024 Tilbud - grupperet med opsummering
- 17-10-2024 Tilbud - nettopriser
- 17-10-2024 Tilbud
- 16-10-2024 Udarbejdelse af tilbud

SALG

- 18-10-2024 Køb udstyr til Silkeborgvej 238
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING 1
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING

PROJEKTER

- 10069 Silkeborg - 1. juni - kl. 08.15

SAGER

- 03-03-2023 46 Køb af en ny licens

CHAT-SAMTALER

Der blev ikke fundet nogen chats. ?

Interessenter Salgsguide Tilbud **Aktiviteter** Sager

	Dato	Type	Tekst	Firmanavn	Fuldt navn	E.
<input type="checkbox"/>	23-10-2024	Telefon ud	Tak for ordren	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	22-10-2024	GetAccept Signed Contract	GetAccept Signed Contract	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	17-10-2024	Tilbud - grupperet m...	Tilbud på Silkeborgvej 238 V2	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	17-10-2024	Tilbud - nettopriser	Tilbud på Silkeborgvej 238 V1	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	17-10-2024	Tilbud	Tilbud på Silkeborgvej 238	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	16-10-2024	Udarbejdelse af tilbud	Udarbejd tilbud Opdater/bekræft tilbuddet	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	29-08-2024	Opfølning lead	Lav mødereferat	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	29-08-2024	Møde ude	Første møde Agenda første møde: - Den potentielle kundes fi...	KinoClub	Anders And	MA
<input checked="" type="checkbox"/>	12-08-2024	Opfølning lead	Planlæg møde	KinoClub	Anders And	MA

+ Tilføj Filter Eksporter antal: 9 ↻

SALGSGUIDE



Salg Detaljer Links Bemærkning

📄 Køb udstyr til Silkeborgvej 238

245.880 DKK ☆

Nummer: 10234

Samlet kostpris:

106.890,00

Konkurrent:

Fortjeneste:

56,53 %

138.990,00

Krediteret:

Udført

22-10-2024 MA



Opgave

Rediger

Interessenter Salgsguide Tilbud Aktiviteter Sager

✓ Indledende dialog ✓ Tilbud ✓ Opfølgning ● Accept

Opfølgninger:

Dokumenter:

✓ 18-10-2024 Få mundtlig accept

[Opret](#) Ordre/kontrakt

✓ 22-10-2024 Få kundens underskrift

[Opret](#) Opfølgning på salget

Vis alle faser

Firma



KinoClub

Boulevarden 6. 2., 9000 Aalborg

Kategori: A - Kunde

Vores kontakt: Mariann Antoniusen

Branche: Advokater

Nummer: 10092

Besøg: Boulevarden 6. 2.

AKTIVITETER

- 22-10-2024 Tilbud
- 21-10-2024 Telefon ud
- 17-10-2024 Tilbud - grupperet med opsummering
- 17-10-2024 Tilbud - nettopriser
- 17-10-2024 Tilbud

SALG

- 18-10-2024 Køb udstyr til Silkeborgvej 238
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING 1
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING

PROJEKTER

- 10069 Silkeborg - 1. juni - kl. 08.15

SAGER

- 03-03-2023 46 Køb af en ny licens

CHAT-SAMTALER

Der blev ikke fundet nogen chats.



HVILKE PRODUKTER SÆLGES?

SuperOffice

+ Ny Søg

Hjælp

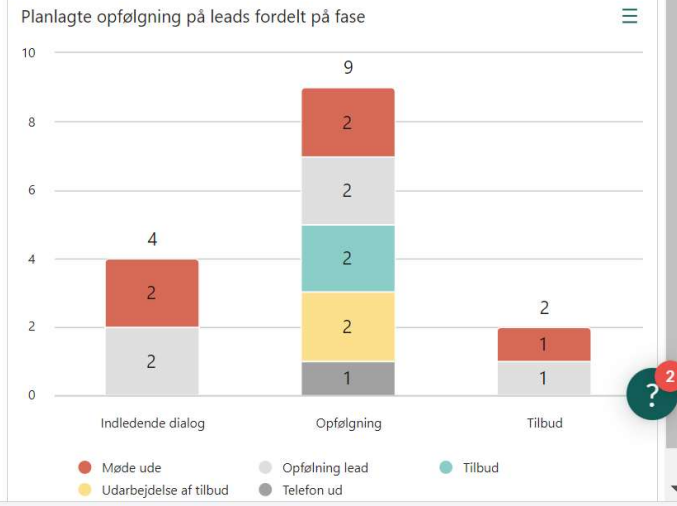
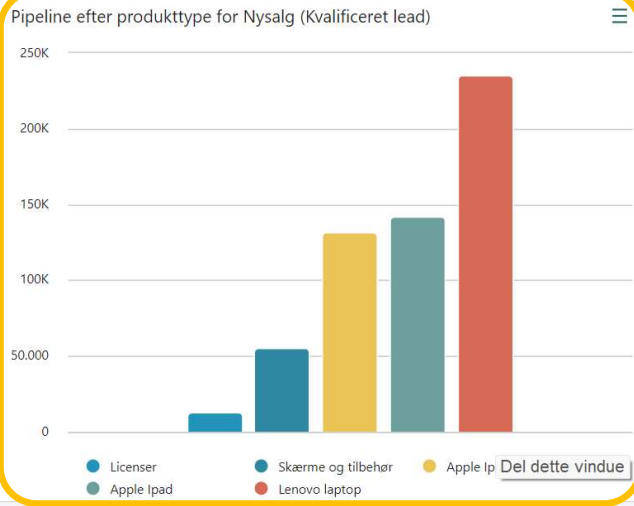
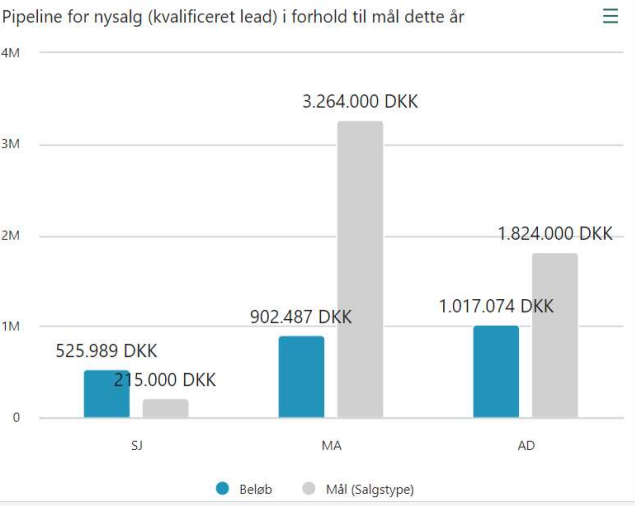
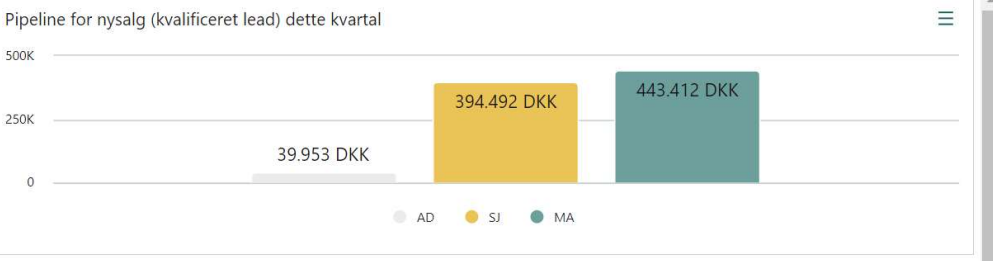
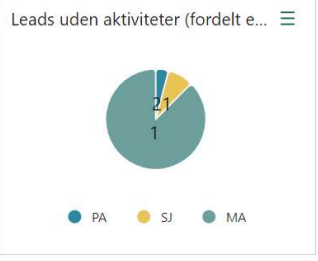
Fritekstsøgning



ritetsoverblik Nøgletal (Pipeline) Udsendelser Formular Pipeline Customer Feedback Loop Sager Sager (udvidet) Action Board (sales) Opgave

Nye Leads denne uge

Navn	Beløb
Benny Vinbech Hansen Ejner Olesen A/S	0 DKK
Kasper Holst Holst A/S	0 DKK
Nicolai Lassen Proces kontoret ApS	0 DKK
Olivia Jensen	0 DKK



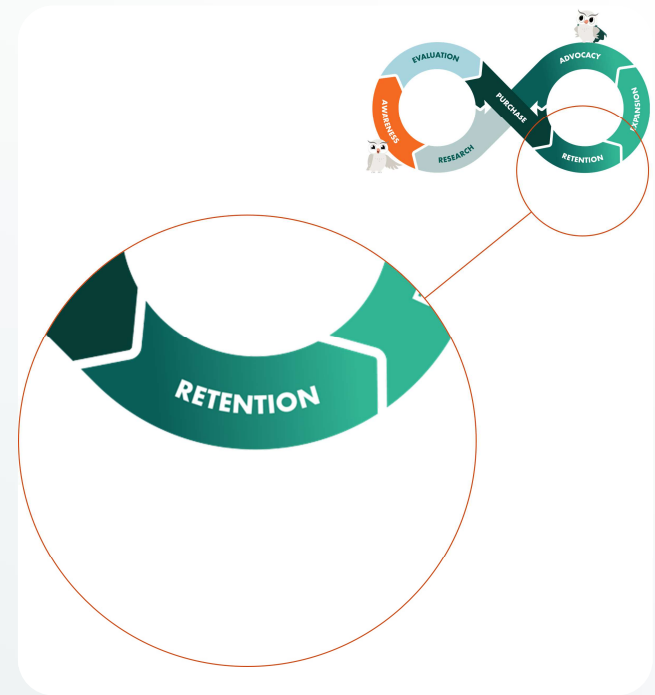
FORANKRING & FASTHOLDELSE

Retention

✓ Købsfasen



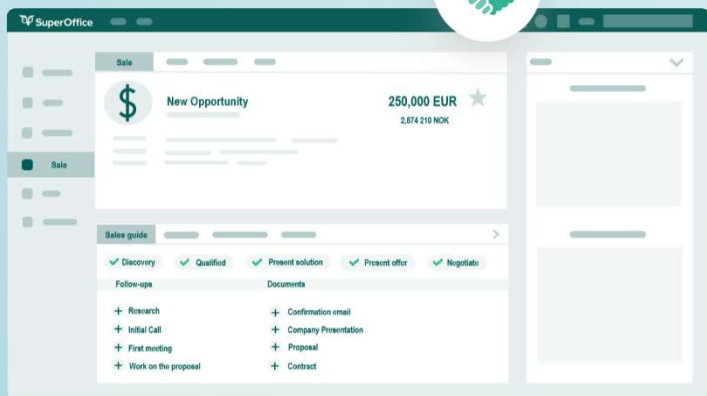
Fastholdelse



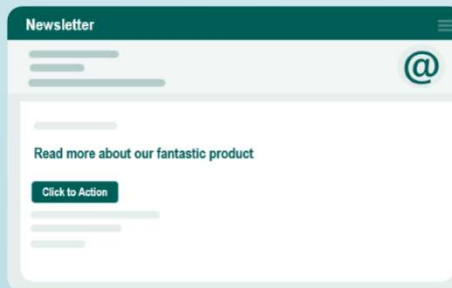
FORANKRING

Sørg for en vellykket leverance og god onboarding

Registrer salget som solgt i CRM

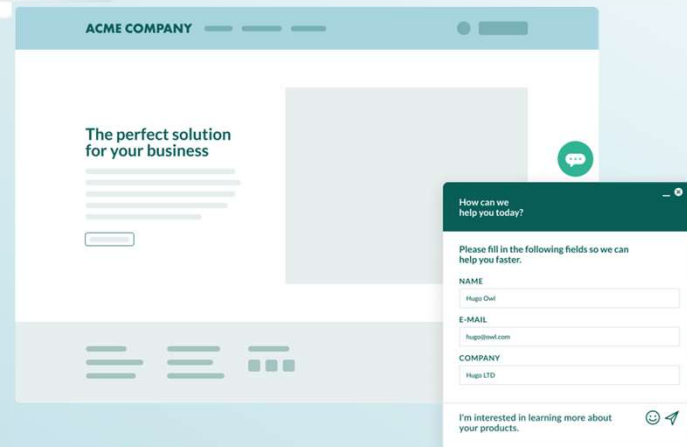


Automatiseret flow baseret på salgets type og status



Send e-mails med relevant produktindhold og links til vejledninger, manualer og best practice

Giv adgang til jeres vidensbase eller kundeportal for selvbetjening



Relationships that matter. Revenue that grows.



FORANKRING

SuperOffice

+ Ny Søg

Hjælp

Fritekstsøgning



Salg Detaljer Links Bemærkning

€ Køb udstyr til Silkeborgvej 238

245.880 DKK



Firma: KinoClub
Person: Anders And
Projekt:

Ejer: **Mariann Antoniusen**
Dato (solgt): **25-10-2024**
Salgstype: Ny salg (kvalificeret lead)
Fase: **Solgt**
Arsag (solgt):
Synlig for: Alle
Kilde: Website

100 %

Udført

25-10-2024 MA



Opgave

Rediger

Interessenter Tilbud Aktiviteter Sager Salgsguide

✓ Indledende dialog → ✓ Tilbud → ✓ Opfølgning → ✓ Accept

Opfølgninger

- 12-08-2024 Planlæg møde
- 29-08-2024 Første møde
- 29-08-2024 Lav mødereferat
- 16-10-2024 Udarbejd tilbud
- 23-10-2024 Opfølgning på tilbud
- [Opret](#) Forhandlingsmøde
- [Opret](#) Opdater/bekræft tilbud
- 18-10-2024 Få mundtlig accept
- 22-10-2024 Få kundens underskrift
- [Opret](#) Opfølgning på salget

Dokumenter

- [Opret](#) Firmapresentation
- [Opret](#) Tilbud
- [Opret](#) Ordre/kontrakt

Vis alle faser

Firma



KinoClub
Boulevarden 6. 2., 9000 Aalborg

Kategori: A - Kunde
Vores kontakt: Mariann Antoniusen
Branche: Advokater
Nummer: 10092
Besøg: Boulevarden 6. 2.

AKTIVITETER

- 23-10-2024 Telefon ud
- 22-10-2024 Tilbud godkendt
- 22-10-2024 Tilbud
- 18-10-2024 Tilbud godkendt
- 17-10-2024 Tilbud - grupperet med opsummering

SALG

- 18-10-2024 Køb udstyr til Silkeborgvej 238
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING 1
- 30-06-2023 TILBUD PÅ KUNDESERVICELØSNING

PROJEKTER

- 10069 Silkeborg - 1. juni - kl. 08.15

SAGER

- 03-03-2023 46 Køb af en ny licens

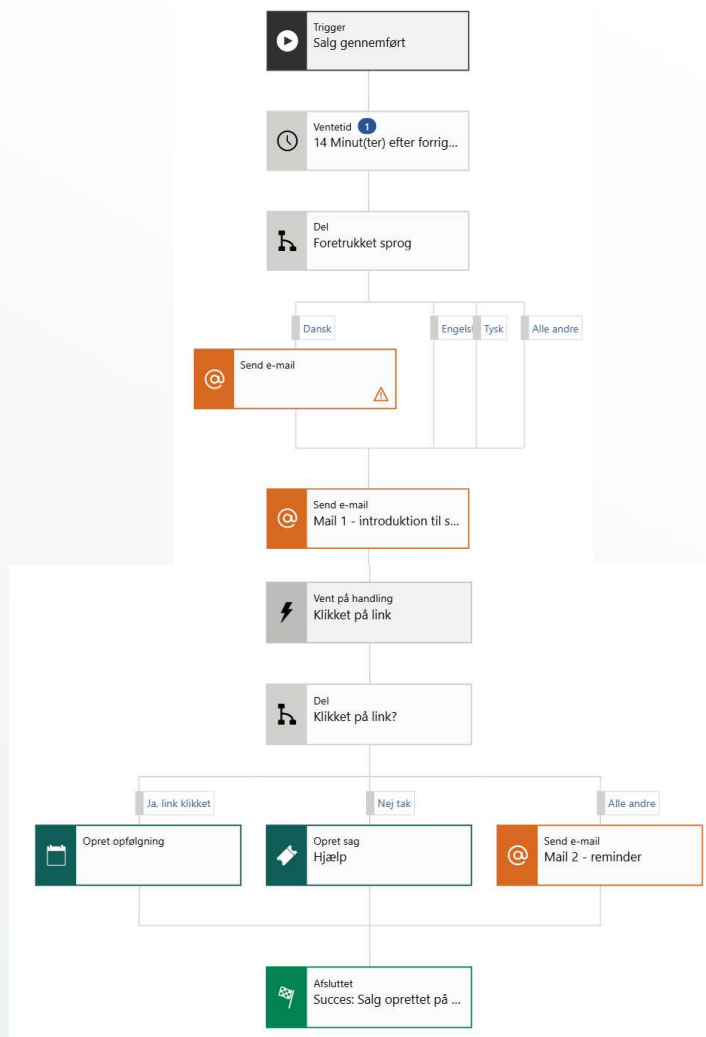
CHAT-SAMTALER

Der blev ikke fundet nogen chats.

?

FORANKRING

- Salg sættes til solgt
- Flow igangsættes
 - Sporing på udsendelse
 - Automatisk oprettelse af
 - Aktivitet
 - Sag
 - Eller reminder mail afsendes
- Ny salgsmulighed oprettet



KUNDEPORTAL

Vedligeholdelse af privacy
GDPR og samtykke

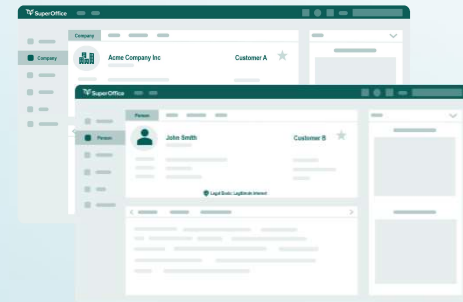


Login kunder

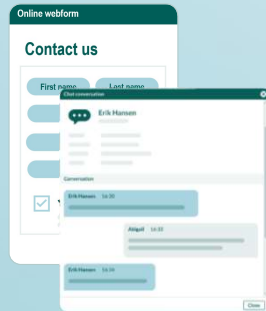


CRM information til rådighed for dine kunder

Firma og person information



Formular og chat for direkte kommunikation



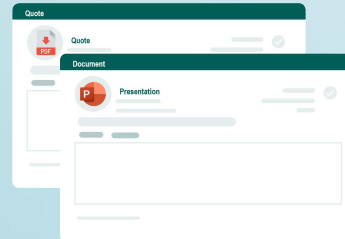
Registrering og opfølgning på sager



Statistikker



Overblik over kontrakter/dokumenter



Relationships that matter. Revenue that grows.

KUNDEPORTAL



[Hjem](#) [Kontakt os](#) [Spørgsmål og svar](#) [Log ind](#)

Velkommen til vores kundecenter

 9.00 - 12.00

 +45 20 90 35 07

Søg i vores vidensdatabase

Du har nu mulighed for at logge ind til vores selvservice, hvis du ønsker at oprette en ny sag til vores kundeservice eller ønsker at se status på en igangværende sag.

Mest populære spørgsmål:

[Fejl i Iphone opdatering](#)

[Lenovo strømforsyning](#)

Seneste spørgsmål:

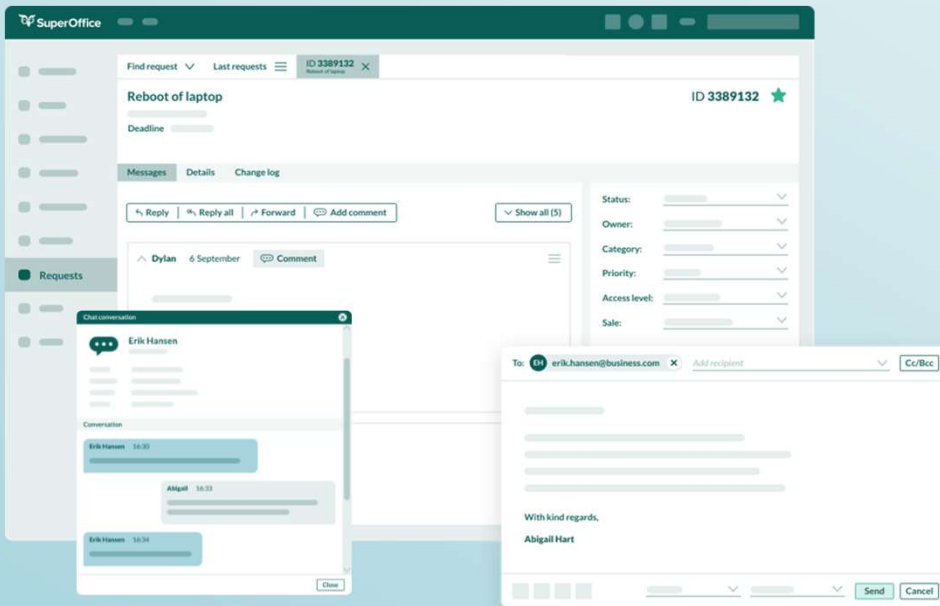
[Lenovo strømforsyning](#)

[Fejl i Iphone opdatering](#)



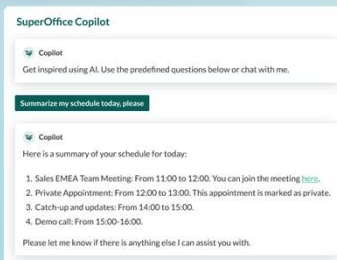
FASTHOLDELSE

Ha' fokus på at levere værdi – både på kort og lang sigt

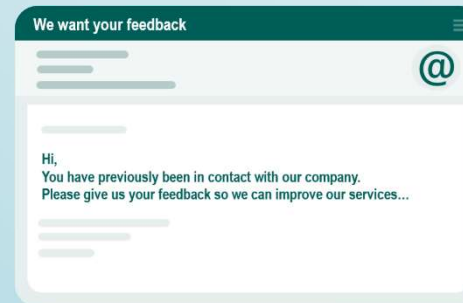


Håndter kundehenvendelser hurtigt og professionelt med udgangspunkt i **ét samlet kundeoverblik** via CRM

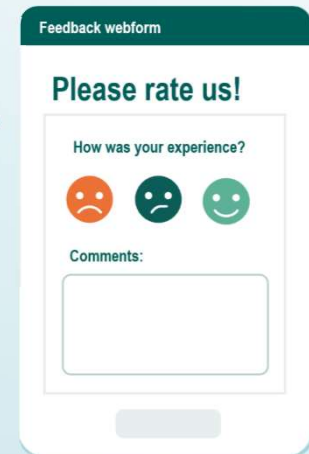
Brug **AI** til hurtigt at opsummerer eksisterende sager



AI **feedback** gemmes i SuperOffice. **Dashboards** kan bruges til at visualisere resultat og måle **KPI'er** og **effektivitet**



Send automatisk en e-mail og bed om kundens **feedback**, når sagen afsluttes



Evalueringen modtages nemt via en **formular**

Relationships that matter. Revenue that grows.



FEEDBACK LOOP

SOS ID: [10](#)

Titel: problemer service

Hej Mariann Antoniussen,

Du har været i kontakt med en af vores support konsulenter, og vi vil gerne invitere dig til, at besvare et enkelt spørgsmål omkring din oplevelse.

[Klik her for at give os din tilbagemelding](#)

Din tilbagemelding er super vigtig da den vil hjælpe os i at blive bedre til vores support!
Med venlig hilsen,

Support

Leveret af SuperOffice



Vi bestræber os altid på at blive bedre.
Fortæl os om din oplevelse i dag.

Hvordan vil du rate os, for den sidste oplevelse/sag, som du har haft med os?

Tilknyt gerne en kommentar til din rating af supporten som du har modtaget

mla@superoffice.dk

[Send min feedback](#)

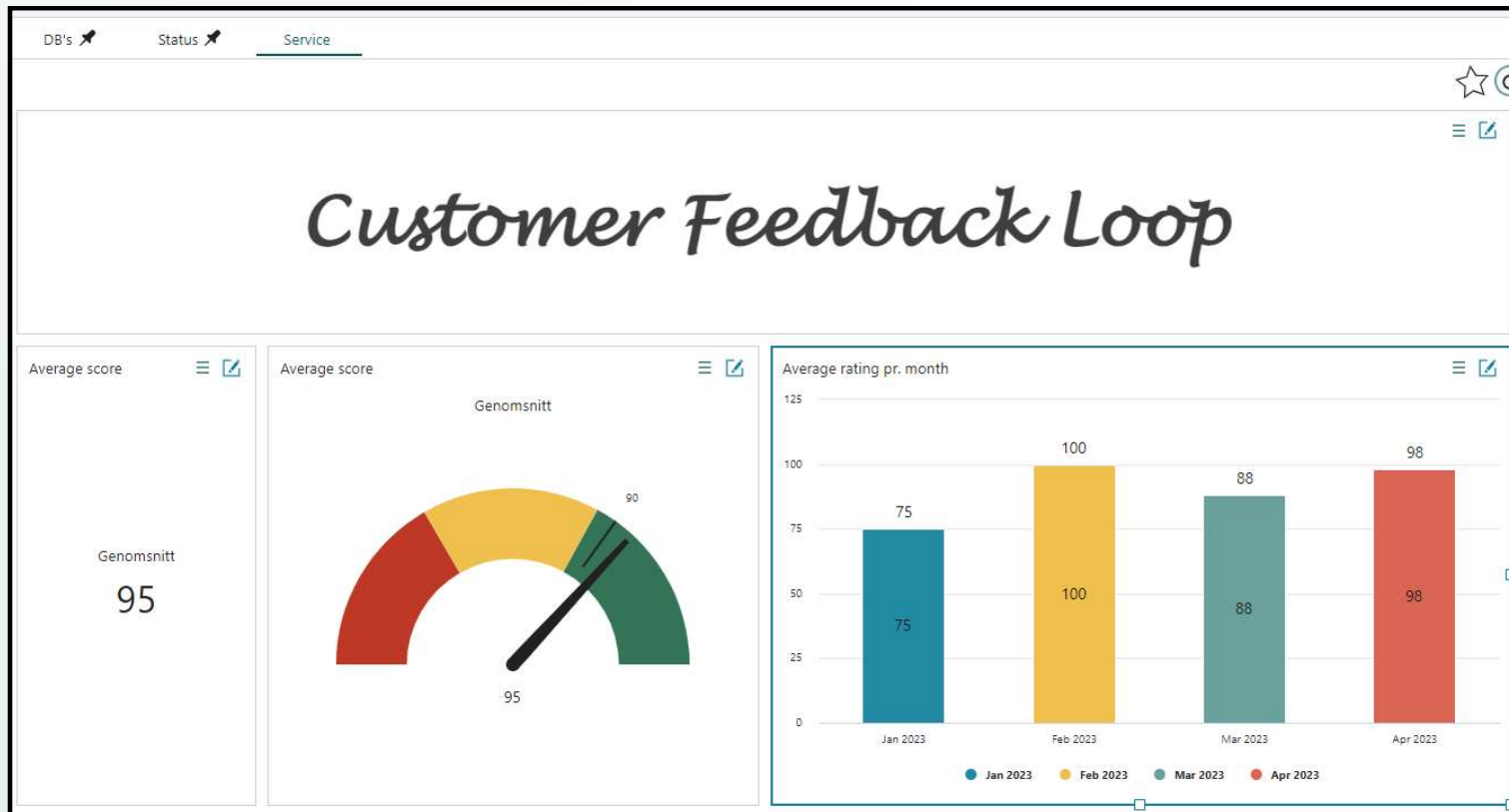
We strive to become better every time.
Let us know how you feel about your experience.

How would you rate your last experience with us?

Please add a comment about the quality of the support you received

[Send my feedback](#)

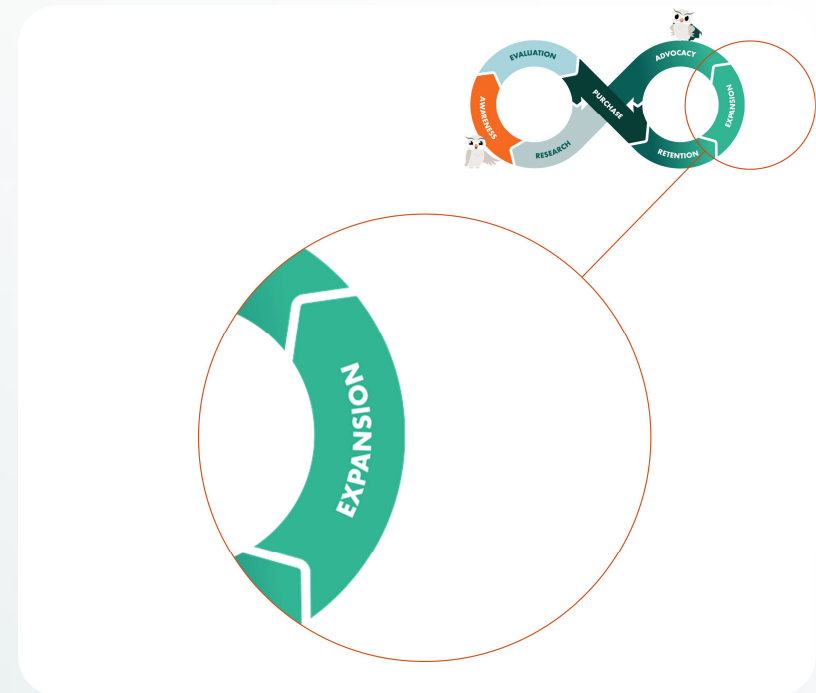
FEEDBACK DASHBOARD



STYRK RELATIONEN

Ved at styrke jeres relation kan du øge værdien af din kunde

- ✓ Ha´ en kundestrategi = et ”Kundeprogram”
- ✓ Lad Marketing, Salg og Kundeservice arbejde sammen om mer- og krydssalg til kunderne.

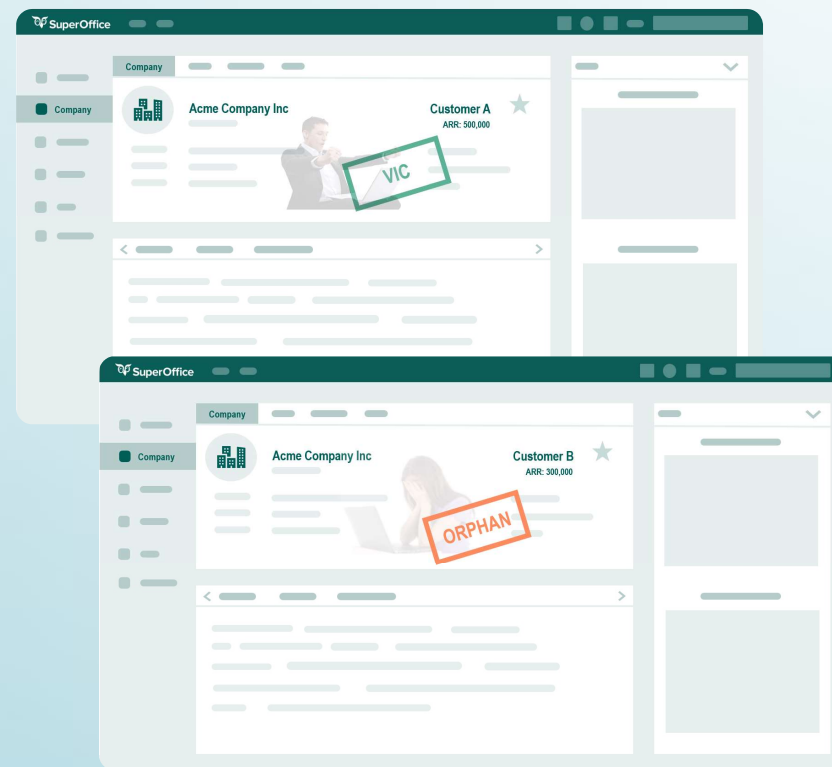


KEND DINE KUNDER

Ikke alle kunder er ens, - det bør jeres fokus og indsats heller ikke være!



Kunder er **kategoriseret** baseret på deres **værdi**,
og **segmenteret** baseret på deres **potentiale**



Relationships that matter. Revenue that grows.

KATEGORI OG POTENTIALE

The screenshot displays the SuperOffice CRM interface. The top navigation bar includes '+ Ny', 'Søg', and 'Fritekstsøgning'. The left sidebar lists various modules: Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, and Værktøj.

The main content area shows the profile for 'Firma GreenTech A/S'. The company details include:
Besøg: Amager Boulevard 17, 2300 København S
Post: Amager Boulevard 17, 2300 København S
Land: Danmark
Telefon: +45 70 26 39 99
Websted: http://www.greentech.dk
E-mail: info@greentech.dk
CVR-nr: 34560987

Contact information is listed as:
Vores kontakt: Susan L.H.
Kategori: A-kunde
Potentiale: Høj
Branche: Industri/produktion
Nummer: 54876
Primær person: Søren Olsen

Below the profile, there are two tables of related records. The first table has columns: Ejer, Type, Tekst, Firma, Dato, Fuldt navn, Filnavn. The second table has columns: Ejer, Type, Tekst, Firma, Dato, Fuldt navn, Filnavn.

Ejer	Type	Tekst	Firma	Dato	Fuldt navn	Filnavn
SLH	Regneark	Test	GreenTech A/S, Kbh. S	27-02-2022	Charlotte Poulsen	greent-regne-test.xlsx

Relationships that matter. Revenue that grows.

VIDEN OG OVERBLIK

SuperOffice + Ny Søg

DASHBOARD: Dashboard, Firma, Person, Dagbog, Salg, Projekt, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Sager, Udvalg, Indbakke, Chat, Rapporter, Markedsføring, Værktøj, SharePoint

DYNAMISK UDVALG AF FIRMA/PERSON
Firma: Alle A-B-C-D kunder

Firma/person Kriterier Detaljer Diagram Udsendelser

↑ Vores kontakt - Fuldt navn

Firma	By	Branche	Kategori	Potentiale	Vores kontakt - Fuldt navn
▼ Vores kontakt - Fuldt navn: Gitte K - (3)					
Idrætsfeterskolen, Afd. Jylland	Thisted	Skole/uddannelsessted	A-kunde	Medium	Gitte K
Dansk Orienterings Forbund	BRØNDBY	Andet	B-kunde	Høj	Gitte K
Termo Wear A/S	Kvistgård	Detailhandel	B-kunde	Høj	Gitte K
▼ Vores kontakt - Fuldt navn: Kasper R - (1)					
Aspekt Office Solutions A/S	Roskilde	IT og teknologi	A-kunde	Medium	Kasper R
▼ Vores kontakt - Fuldt navn: Michael M - (14)					
Education Management Aps	Ringsted	Skole/uddannelsessted	A-kunde	Medium	Michael M
International A/S	FREDERIKSBERG	Andet	A-kunde	Høj	Michael M
Solskin Rejser A/S	Køge	Detailhandel	A-kunde	Medium	Michael M
Termo Wear A/S	Kvistgård	Detailhandel	B-kunde	Høj	Michael M
▼ Vores kontakt - Fuldt navn: Kasper R - (1)					
Aspekt Office Solutions A/S	Roskilde	IT og teknologi	A-kunde	Medium	Kasper R
▼ Vores kontakt - Fuldt navn: Michael M - (14)					
Education Management Aps	Ringsted	Skole/uddannelsessted	A-kunde	Medium	Michael M
International A/S	FREDERIKSBERG	Andet	A-kunde	Høj	Michael M
Solskin Rejser A/S	Køge	Detailhandel	A-kunde	Medium	Michael M
Kværkeby Idrætsfeterskole	Ringsted	Skole/uddannelsessted	A-kunde	Medium	Michael M
Mæglerfirmaet Laugaard ApS	Køge	Servicevirksomhed	A-kunde	Medium	Michael M
Copenhagen Business School, Odense	Odense C	Skole/uddannelsessted	B-kunde	Lav	Michael M
Toms karameller A/S	Køge	Detailhandel	B-kunde	Medium	Michael M
Ballerup bibliotek	Ballerup	Logistik/lager	B-kunde	Høj	Michael M

Opgave antal: 42

Relationships that matter. Revenue that grows.

FOKUSKUNDER

SuperOffice + Ny Søg

Dashboard Firma Person Dagbog Salg Projekt Sager Udvalg Indbakke Chat Sager Udvalg Indbakke Chat Rapporter Markedsføring Værktøj

Firma GreenTech A/S
Kbh. S CVR-nr: 34560987

Fokuskunde:
Forbrugsniveau: Middel
Rabat i %: 0,00
Antal medarbejdere: 15
Forsikring:

Betalingsbetingelser: 15 dage
Risk & Credit Key:
Risk & Credit Sidst opdateret:
Virksomhedstype:

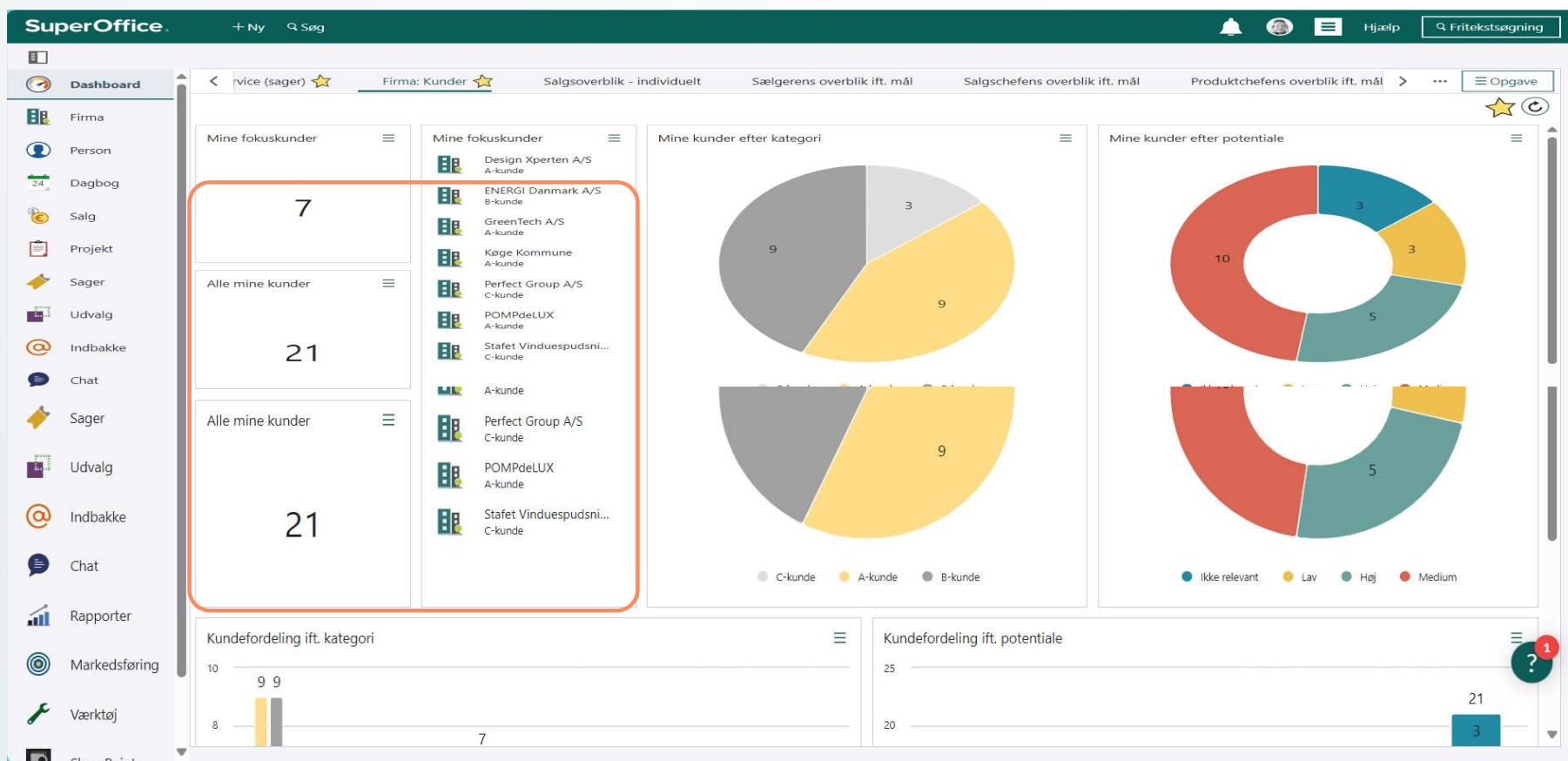
Stop Ingen udsendelser 13-06-2023 SLH LinkedIn Opgave Rediger

Ejer	Type	Tekst	Firma	Dato	Fuldt navn	Filnavn
SLH	Regneark	Test	GreenTech A/S, Kbh. S	27-02-2022	Charlotte Poulsen	greent-regne-test.xlsx

+ Tilføj × Slet ↕ Eksporter antal: 1

Relationships that matter. Revenue that grows.

VIDEN OG OVERBLIK



Relationships that matter. Revenue that grows.

ANDRE VIGTIGE INFORMATIONER

SuperOffice + Ny Søg

Dashboard Firma Person Dagbog Salg Projekt Sager Udvalg Indbakke Chat Sager Udvalg Indbakke Chat Rapporter Markedsføring Værktøj

Firma GreenTech A/S Kbh. S CVR-nr: 34560987

System info
System type: ESA700
System info: Udsv. switch med 7PWT
System serienummer: 9564
System opdatering: 28-02-2024

Service info
Serviceaftale:
Serviceaftale indgået: 01-02-2023
Sidste service: 09-10-2024

Vores servicekontakt: Simon O
Vores tekniske kontakt: Kasper R
Prioritet: SLA4

Stop Ingen udsendelser 24-10-2024 SLH LinkedIn Opgave Rediger

Personer	Relationer	Aktiviteter	Tilbud	Projekter	Sager	Salg	Risika - Risk & Credit Details	Sager (3. part)	Regneark	Faktura
Serviceaftale:	<input checked="" type="checkbox"/>									
Serviceaftale indgået:	01-02-2023									
Sidste service:	09-10-2024									

Stop Ingen udsendelser 24-10-2024 SLH LinkedIn Opgave Rediger

Ejer	Type	Tekst	Firma	Dato	Fuldt navn	Filnavn
SLH	Regneark	Test	GreenTech A/S, Kbh. S	27-02-2022	Charlotte Poulsen	greent-regne-test.xlsx

+ Tilføj × Slet ↕ Eksporter antal: 1

Relationships that matter. Revenue that grows.

VIDEN OG OVERBLIK

SuperOffice + Ny Søg

DYNAMISK UDVALG AF FIRMA/PERSON
Firma: Kunder med Serviceaftale

Firma/person	Kriterier	Detaljer	Diagram	Udsendelser					
Firma	By	Kategori	Serviceaftale	Serviceaftale indgået	Sidste service	Fornavn	Efternavn	Vores kontakt	
BC Hotel & Konference A/S	København SV	A-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-01-2023	03-02-2023	Lykke	Brink	SOL	
Elitekøb Danmark A/S	Sorø	B-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	31-12-2020		Pernille	Møller	SLH	
GreenTech A/S, Kbh. S	København S	A-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-02-2023	09-10-2024	Søren	Olsen	SLH	
Mæglerfirmaet Laugaard ApS	Køge	A-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-12-2022	05-07-2023	Susan	Laugaard	MM	
Solskin Rejser A/S	Køge	A-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	15-03-2023	04-04-2023	Signe	Kvist	MM	
Termo Wear A/S	Kvistgård	B-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	31-08-2021				GK	
Tølløse Efterskole	Tølløse	A-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-01-2021		Gitte	Kristensen	SLH	
Toms karameller A/S	Køge	B-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-08-2020	17-03-2023	Tom H.	Andersen	MM	
Termo Wear A/S	Kvistgård	B-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	31-08-2021				GK	
Tølløse Efterskole	Tølløse	A-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-01-2021		Gitte	Kristensen	SLH	
Toms karameller A/S	Køge	B-kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	01-08-2020	17-03-2023	Tom H.	Andersen	MM	

Opgave

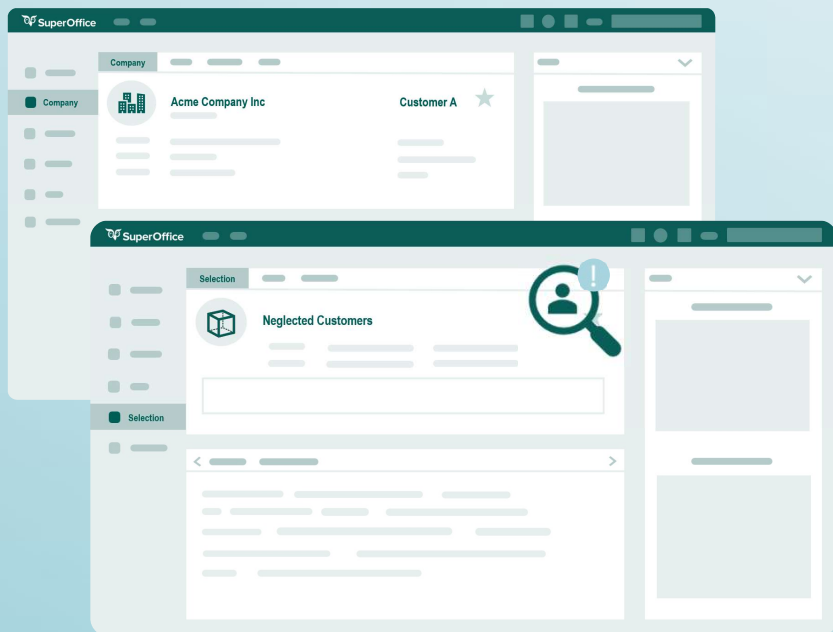
antal: 8

Relationships that matter. Revenue that grows.

KUNDEPROGRAM

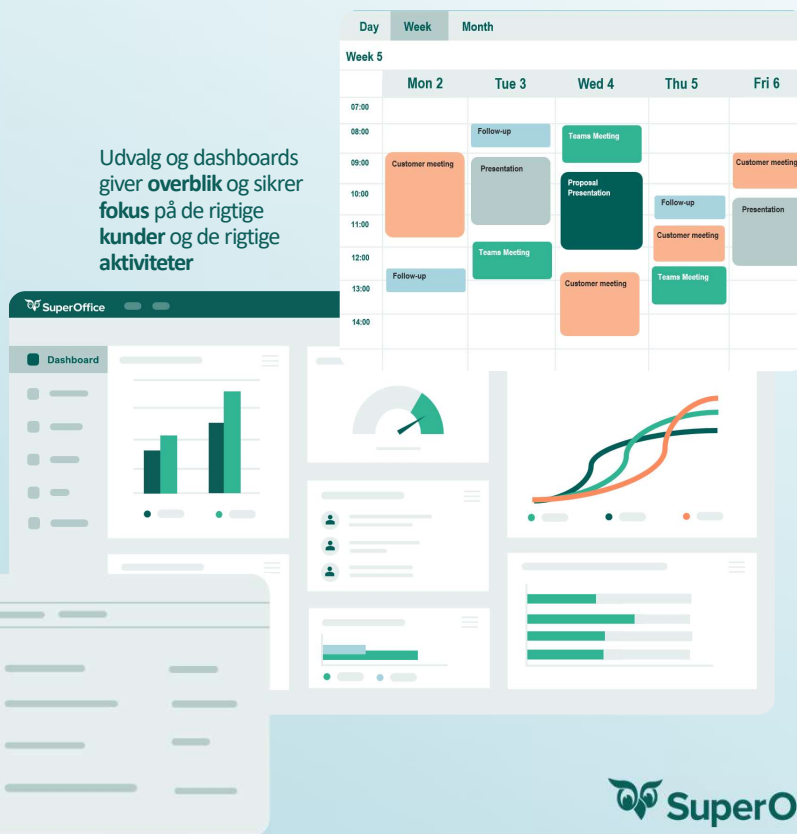
Brug jeres CRM-data til at fokusere på de kunder der er vigtigst for jer

Lad SuperOffice hjælpe med at vise de **vigtigste** kunder



Samtidig med at I undgår **forsømte** kunder

Udvalg og dashboards giver **overblik** og sikrer **fokus** på de rigtige **kunder** og de rigtige **aktiviteter**



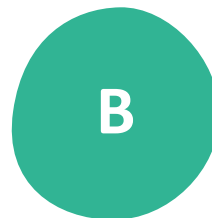
Relationships that matter. Revenue that grows.

KUNDEPROGRAM

En defineret plan for jeres "best practice"

A-kunder

Årsmøde med ledelse – årligt
Statusmøde – halvårligt
Månedsmøder – 12 gange årligt
Ugekald – hver uge

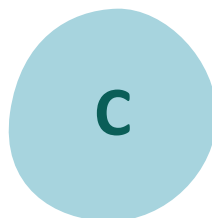


B-kunder

Statusmøde – halvårligt
Månedsmøder – 6 gange årligt
Ugekald – hver 2. uge

C-kunder

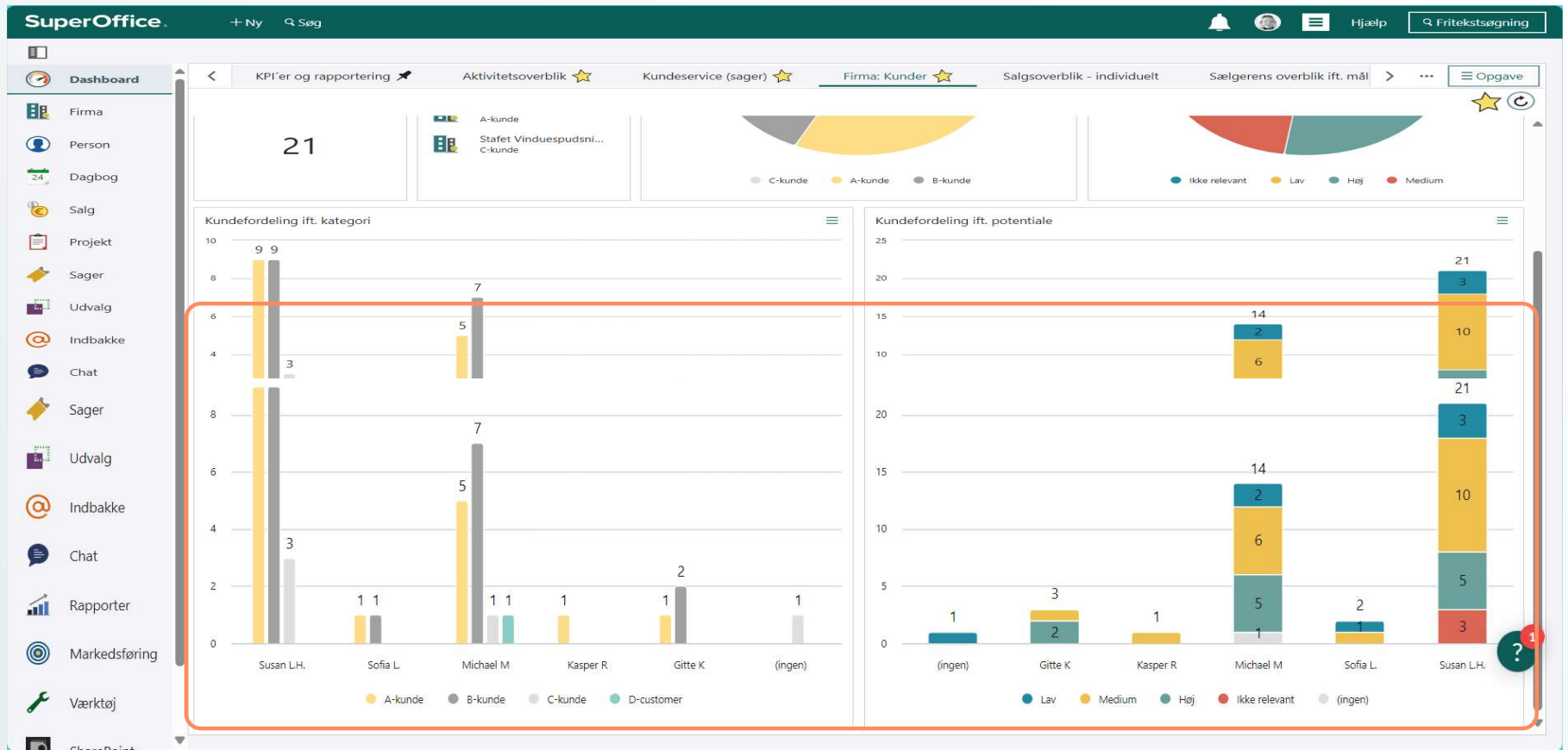
Statusmøde – årligt
Månedsmøde – 4 gange årligt
Ugekald – hver 4. uge



D-kunder

Statusmøde pr. telefon/online- årligt
Månedskald – 6 gange årligt

VIDEN OG OVERBLIK



Relationships that matter. Revenue that grows.

FORSØMTE KUNDER

SuperOffice + Ny Søg

Firma GreenTech A/S
Kbh. S CVR-nr: 34560987

Besøg: Amager Boulevard 17, 2300 København S
Post: Amager Boulevard 17, 2300 København S
Land: Danmark

Vores kontakt: **Susan L.H. A-kunde**
Kategori: Høj
Potentiale: Industri/produktion
Branche: 54876
Nummer: 54876
Primær person: Søren Olsen

Stop Ingen udsendelser 13-06-2023 SLH LinkedIn Opgave Rediger

Personer	Relationer	Aktiviteter	Tilbud	Projekter	Sager	Salg	Risika - Risk & Credit Det
✓	✓	23-01-2024	Opfølgning	Søren Olsen	Opfølgning på fremsendte oplæg.	SLH	
✓	☎	10-08-2023	Telefon ud	Søren Olsen	Følg op på lead efter aftale med Søren...	SLH	
✓	📄	16-06-2023	Mødereferat	Søren Olsen	Referat fra statusmøde d. 14-06-2023	SLH	
✓	📅	14-06-2023	Statusmøde	Søren Olsen	Halvårligt statusmøde med Søren. Gennemgå n...	SIO	

+ Tilføj Filter Eksporter Vis alle

Forhåndsvisning
14. juni 2023
Statusmøde - 10:00-12:00
Firma: GreenTech A/S
Person: Søren Olsen
Sted:

DELTAGERE (0 / 0)
Der blev ikke fundet nogen deltagere

DETALJER
Alarm: 00h 00m
Ejer: Simon O

DAGSORDEN
Halvårligt statusmøde med Søren. Gennemgå nye produkter og prisaftale.
Nævn mulighed for serviceaftale!

DETALJER
Alarm: 00h 00m
Ejer: Simon O

DAGSORDEN
Halvårligt statusmøde med Søren. Gennemgå nye produkter og prisaftale.
Nævn mulighed for serviceaftale!

Relationships that matter. Revenue that grows.

SAINT

SuperOffice

Tællere Person Firma Projekt

Statusovervågning

Navn	Prioritet
Illustration af potentielle kunder	1
A-kunder uden statusmøde	2


+ Tilføj × Slet

Vis slettede

A-kunder uden statusmøde

Beskrivelse Opret opfølgning

Det er mere end 180 dage siden senest afholdte statusmøde med denne A-kunde. Planlæg et nyt statusmøde...

✓ Vis  Ændr billede

Afholdte statusmøderJ eller Planlagt statusmøde eller +

✓ Kategori Er en af A-kunde Ændr billede

Afholdte statusmøderJ eller Planlagt statusmøde eller +

✓ Kategori Er en af A-kunde

✓ Type Er en af Statusmøde

+ Tilføj × Slet Deaktiver alle

Opgave

➔ Genopretter valgt statusovervågning Senest oprettet: 10/23/2024 22:45:52 13 aktiv(e), 0 skal opdateres

Relationships that matter. Revenue that grows.

FORØG VÆRDIEN

Ved du hvad dine kunder mangler? Med CRM gør du...

Brug produkt- eller salgstyper til at **holde styr på**, hvad dine kunder køber

Produkt A Produkt B

Lad flowet hjælpe dig med **opfølgning**

Day	Week	Month	
Mon 2	Tue 3	Wed 4	Thu 5
07:00			
08:00		Follow-up	Team Meeting
09:00	Customer meeting	Presentation	
10:00		Proposal Presentation	Follow-up
11:00			Customer meeting
12:00		Team Meeting	
13:00	Follow-up	Customer meeting	Team Meeting
14:00			

Produkt C

- ✓ Sold
- ✓ Sold
- ✓ Sold
- ✓ Sold

Når kunden er tilstrækkelig motiveret og **engageret**, opstår en "brandvarm" ny **salgsmulighed**

Automatiserede flows kan bearbejde nye **op- og krydssalgsmuligheder**

Mailings
Dynamic list

- [User Icon]
- [User Icon]
- [User Icon]
- [User Icon]

Newsletter

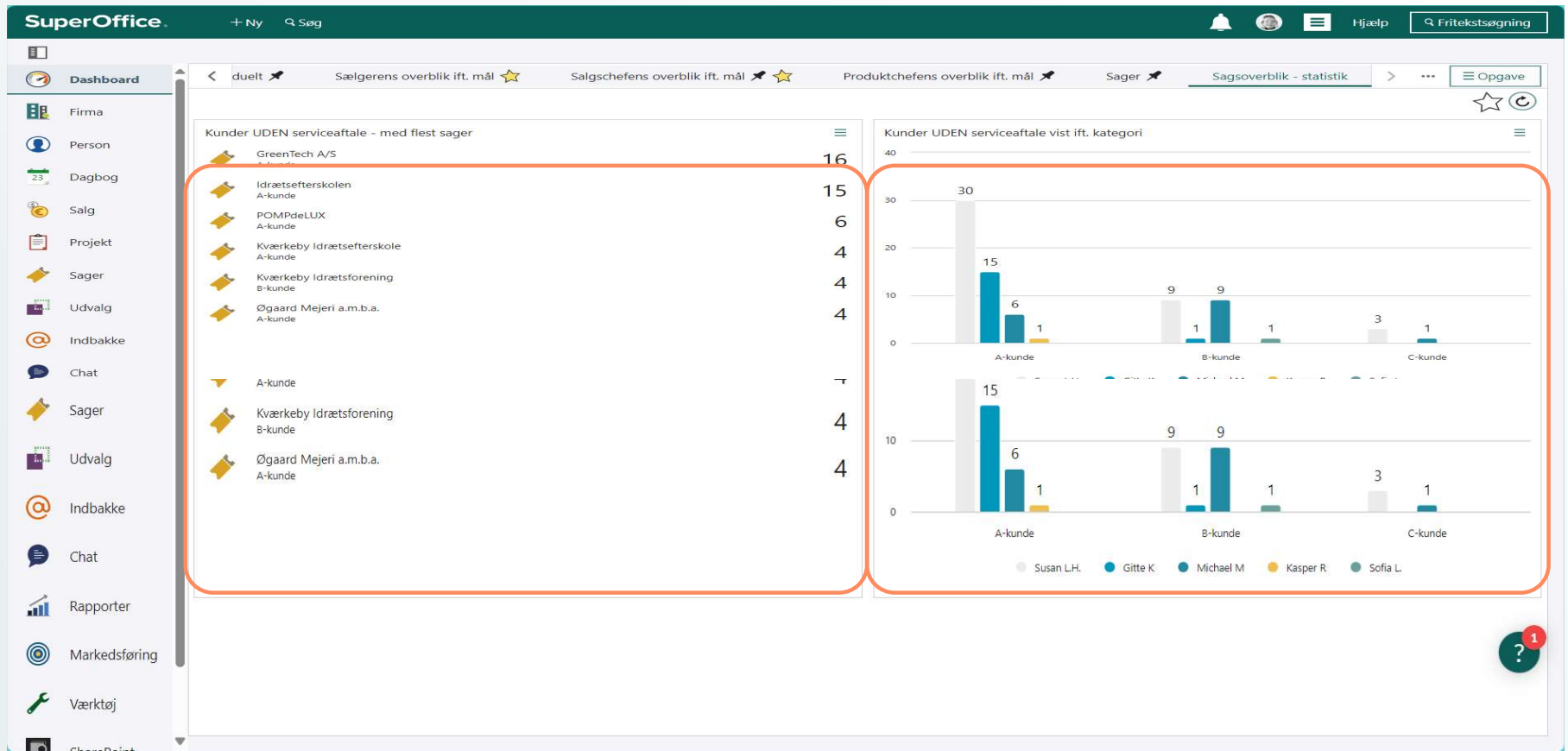
Read more about our fantastic product

[Click to Action](#)

Relationships that matter. Revenue that grows.

Send **målrettede** e-mails med **relevant** produktinformation, videoer og succes historier

KUNDER UDEN SERVICEAFTALE



Relationships that matter. Revenue that grows.

KUNDER UDEN SERVICEAFTALE

The screenshot displays the SuperOffice CRM interface. The main window shows a customer profile for Mr. Søren Olsen (GreenTech A/S, Kbh. S). Below the profile, there is a list of activities. A dialog box titled 'Tilføj deltager til flow' is open, showing a dropdown menu with 'KRYDSSALG (Serviceaftale)' selected. A context menu is also visible on the right side of the screen, with 'Tilføj til flow...' highlighted. The background shows a list of activities with columns for 'Kategori', 'Dato', 'Type', and 'Tekst'.

Kategori	Dato	Type	Tekst
✓	24-10-2024 09:14	Statusmøde	Kvartalsmøde Q3-2024 Møde med Søren. Susan deltager også
✓	24-10-2024 09:02	Opfølgning	Det sendte tilbud udløber snart. Tag kontakt til kunden for at følge op på tilbuddet.
☐	23-10-2024 10:00	E-mail	Mail 1 - Velkomst mail
✓	22-05-2024 14:29	Tilbudsdokument - detaljer nederst	Tilbud på iPhones V1 Tilpasset tilbudsdetaljer med specificeret rabat. Anvendes med tilb...

Relationships that matter. Revenue that grows.

Floweditor

Indstillinger

E-mail

Succes

Trin

TILFØJ TRIN VED AT TRÆKKE TRINNET TIL FLOWET

Send meddelelse

- Send e-mail
- Send SMS

Flowkontrol

- Ventetid
- Vent på handling
- Del

Opdater deltager

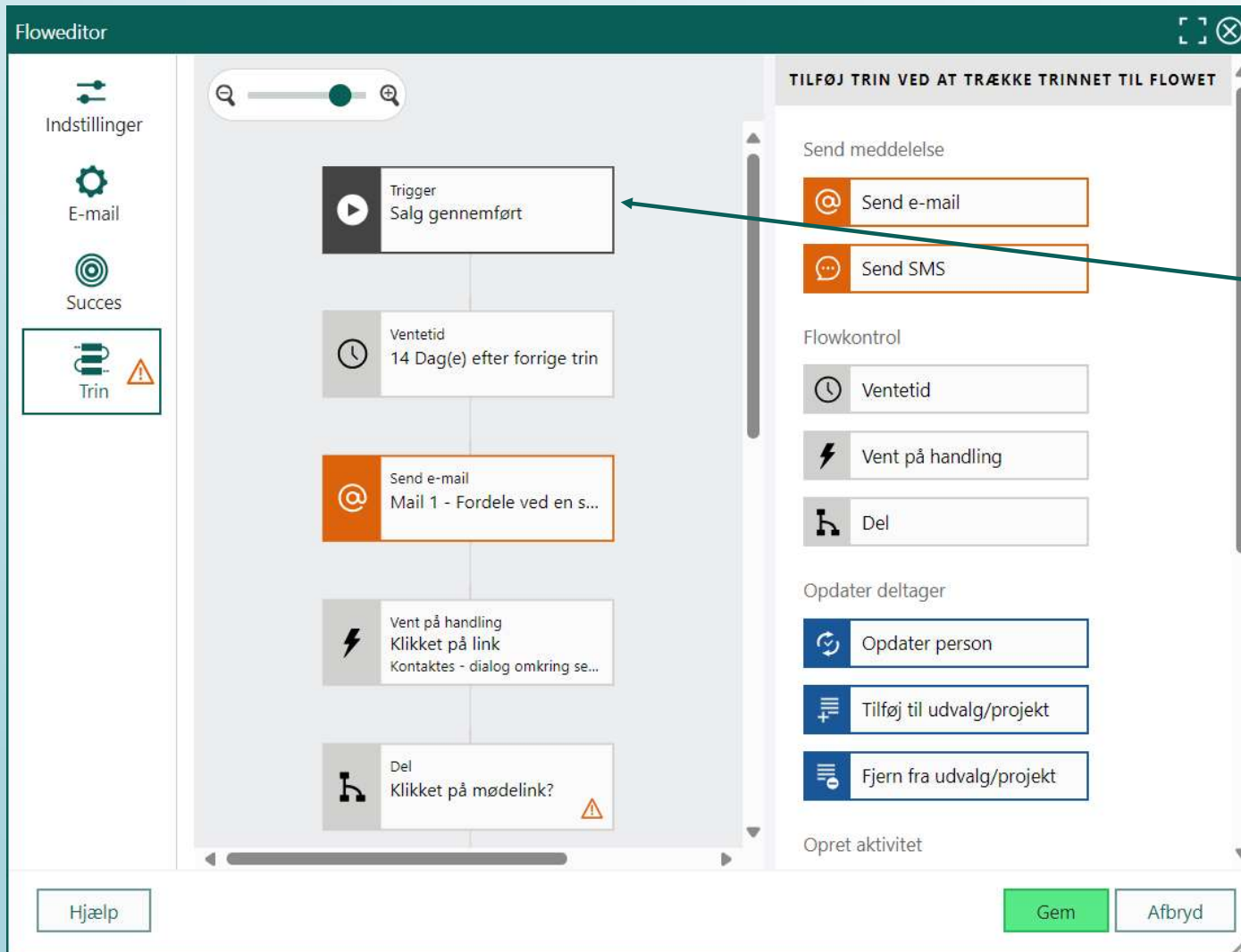
- Opdater person
- Tilføj til udvalg/projekt
- Fjern fra udvalg/projekt

Opret aktivitet

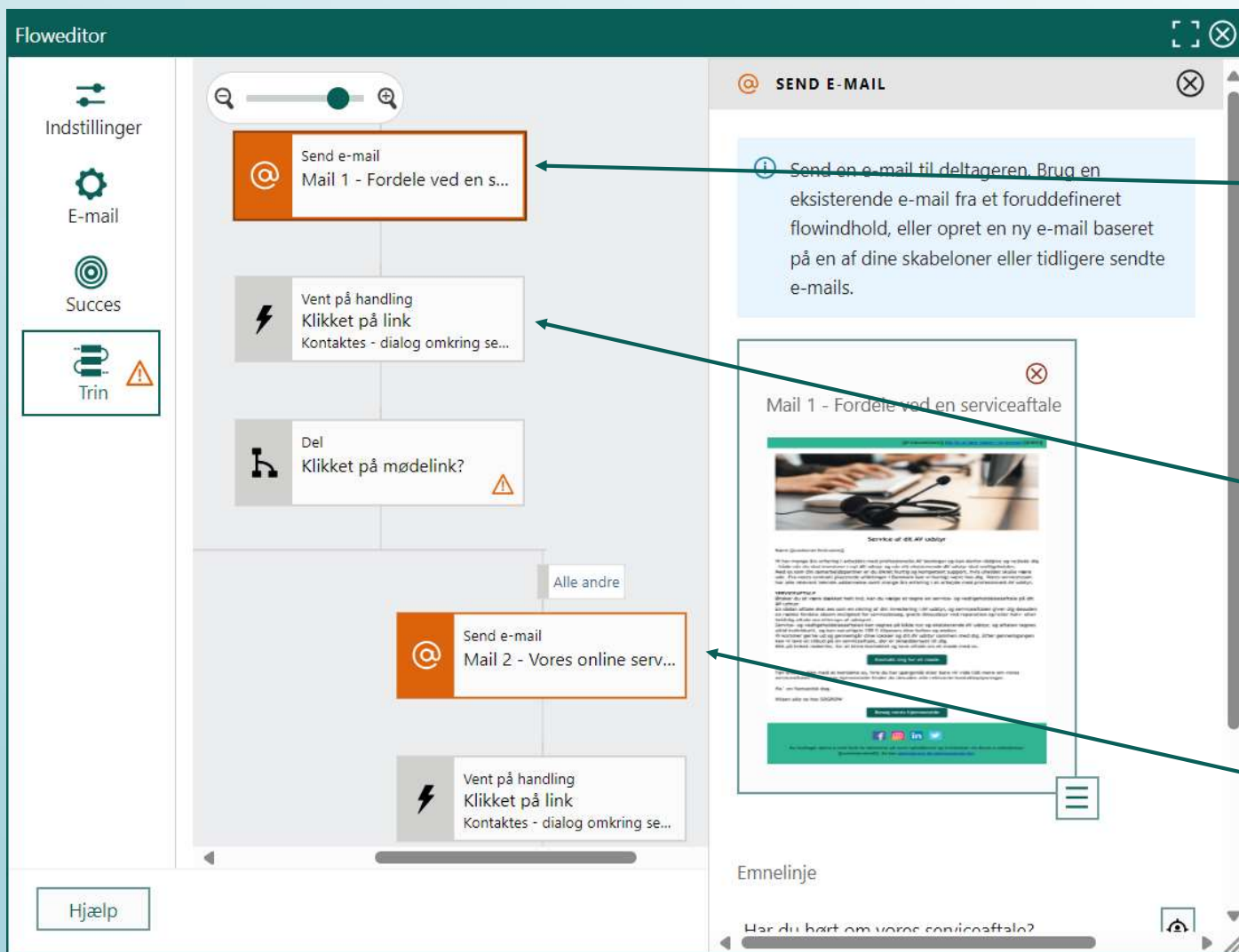
Hjælp

Gem

Afbryd



Trigger
Man kan altid selv manuelt tilføje en person til et flow, uanset om flowet har en trigger eller ej.



Send e-mail
 Første e-mail handler om fordelene ved en serviceaftale. Derudover er der et link, hvis man ønsker at blive kontaktet.

Vent på handling og Del
 Der ventes nu på at personen skal læse e-mailen og klikke på linket for at blive kontaktet. Sker dette ikke sendes endnu en e-mail.

Send e-mail
 Næste e-mail handler om det online servicesystem og fordelene ved selvbetjening.

Floweditor

Indstillinger
E-mail
Succes
Trin

Vent på handling
Klikket på link
Kontaktes - dialog omkring se...

Del
Klikket på mødelink?

Klikket på link

Alle andre

Udvid dit flow
ip dit trin her

Opret opfølgning
Opfølgning for salg af se...

ttet
es: Salg oprettet på ...

Hjælp

OPRET OPFØLGNING

Følg op på deltageren ved at tildele en opgave eller reservere den første ledige tid i dagbogen for deltagere i dit team.

Titel: Opfølgning for salg af servi...

Opfølgningstype: Telefon ud

Projekt: Vælg eller søg efter et e...

Dato: I dag

Overfør til: Vores kontakt

Dagsorden:

Kontakt personen, som for nylig har købt AV udstyr og derfor er tilbudt en serviceaftale (via vores marketing krydssalg flow).

Personen har ikke reageret på vores mails.

Afdæk eventuelt behov og skriv kundes svar.

Vent på handling og Del
Igen ventes på at personen skal læse den nye e-mail og klikke på linket for at blive kontaktet.

Opret opfølgning
Sker dette ikke oprettes en opfølgning i den salgsansvarliges kalender.

Floweditor

Indstillinger

E-mail

Succes

Trin

Vent på handling
Klikket på link
Kontaktet - dialog omkring se...

Del
Klikket på mødelink?

Klikket på link

Alle and

Udvid dit flow
Slip dit trin her

Opret opfølgning
Opfølgning for sal

Afsluttet
Succes: Salg oprettet på ...

TILFØJ TRIN VED AT TRÆKKE TRINNET TIL FLOWET

Send meddelelse

Send e-mail

Send SMS

Flowkontrol

Ventetid

Vent på handling

Del

Opdater deltager

Opdater person

Tilføj til udvalg/projekt

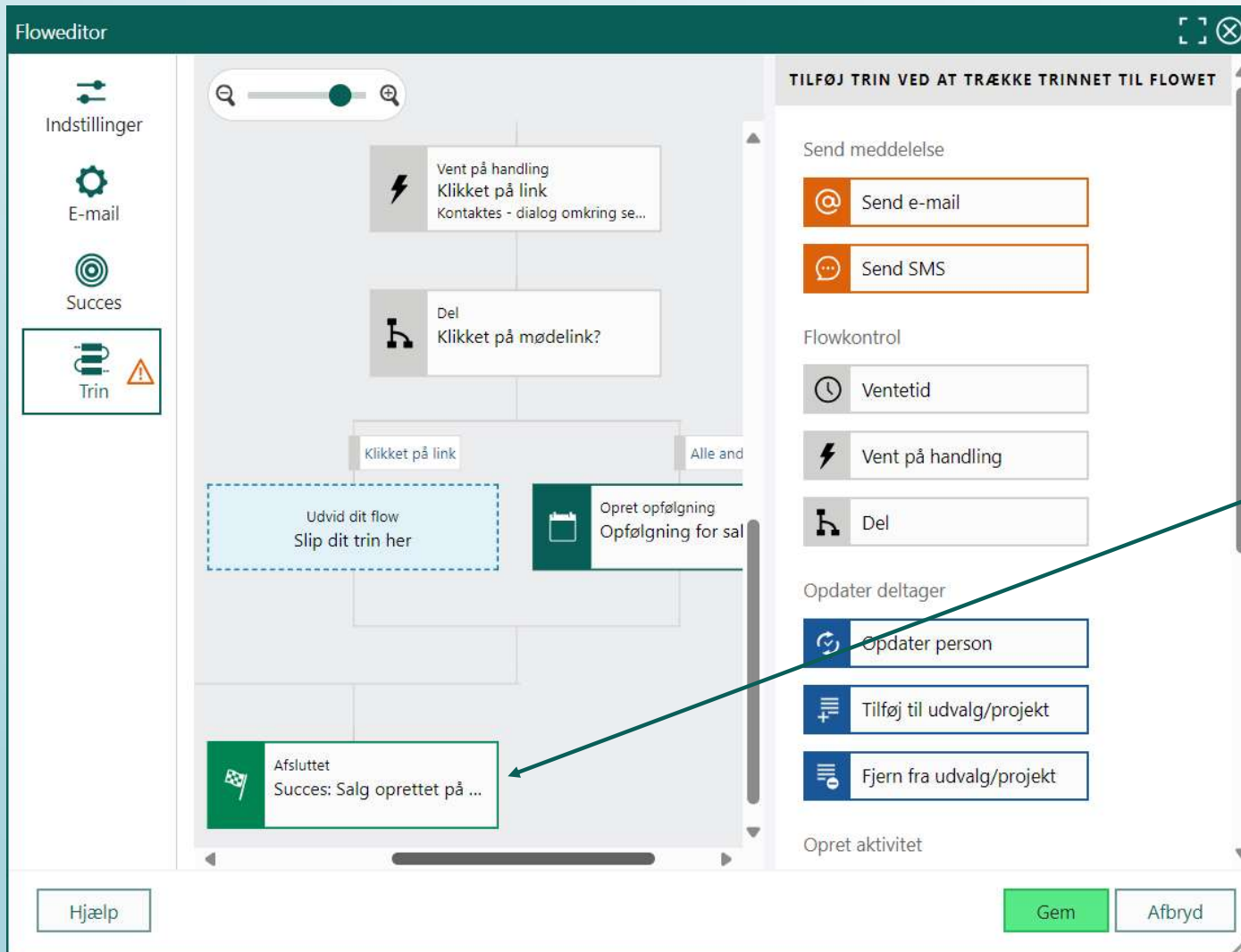
Fjern fra udvalg/projekt

Opret aktivitet

Hjælp

Gem

Afbryd

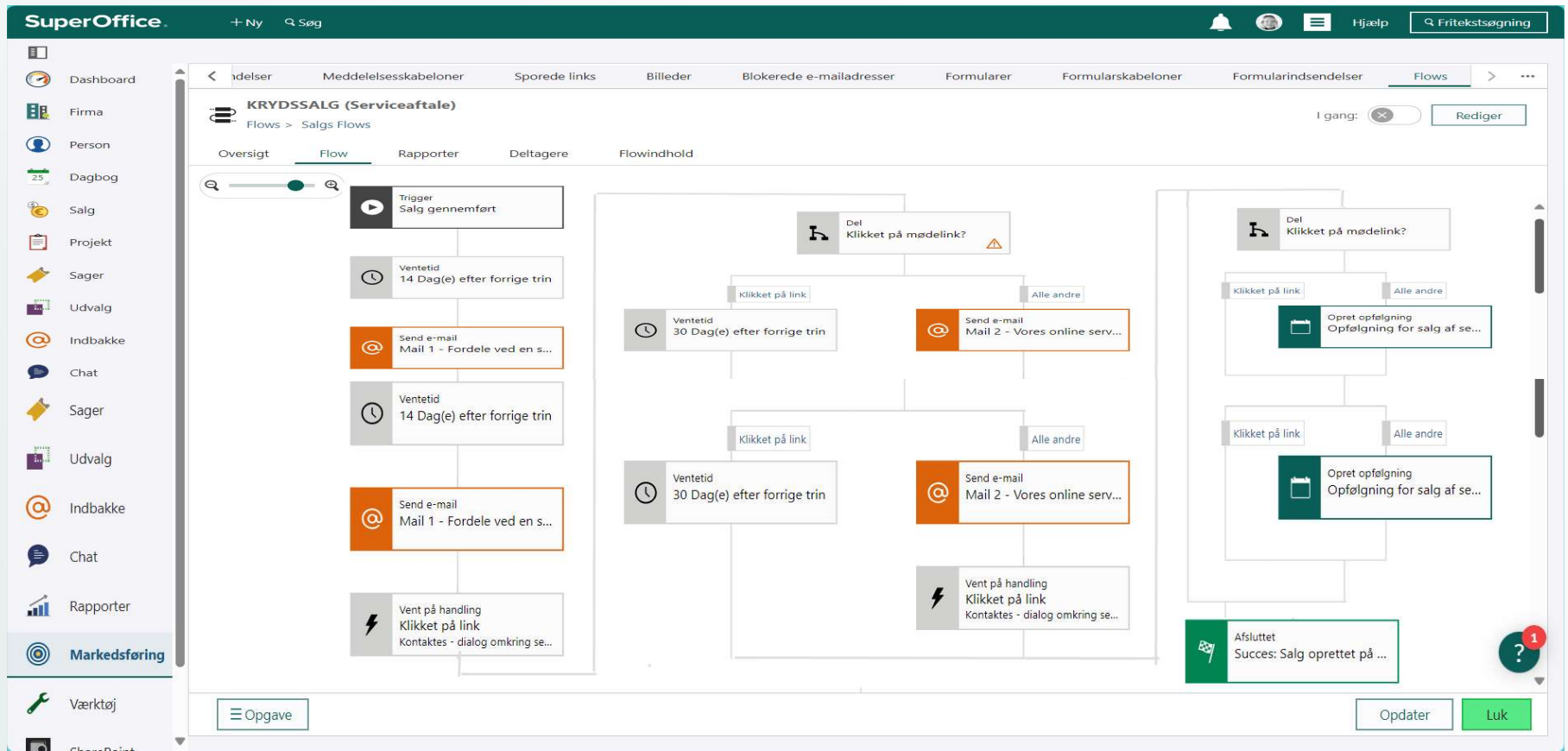


Afsluttet

Flowet afsluttes, når personen har været igennem alle trin i flowet. Har flowet flere spor, skal personen igennem alle trin i det aktuelle spor.

I dette flow er succeskriteriet at der oprettes en salgsmulighed på en serviceaftale.

FLOW OVERSICHT



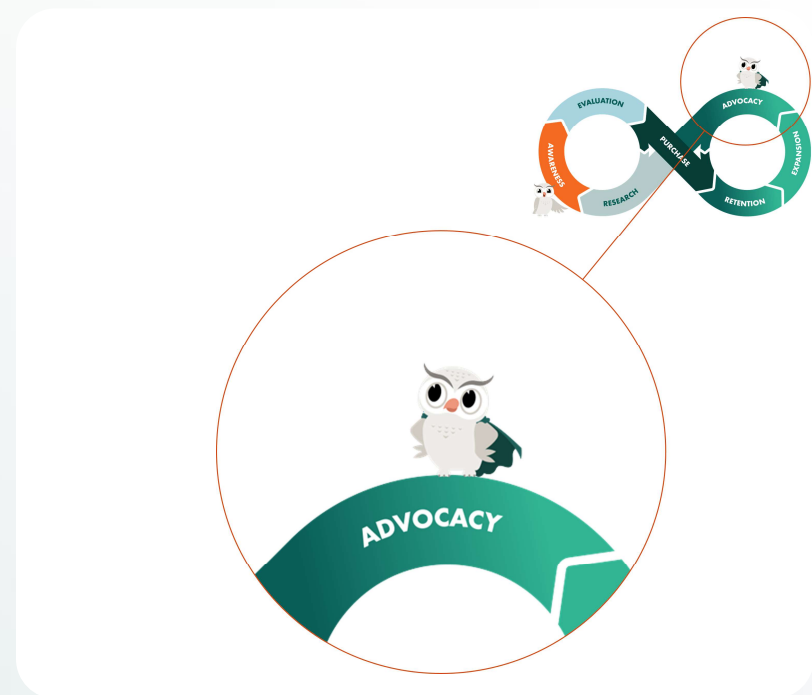
Relationships that matter. Revenue that grows.

AMBASSADØRER

Tiltræk nye kunder, med hjælp fra dine loyale kunder

Fuldend Relationship Loopet

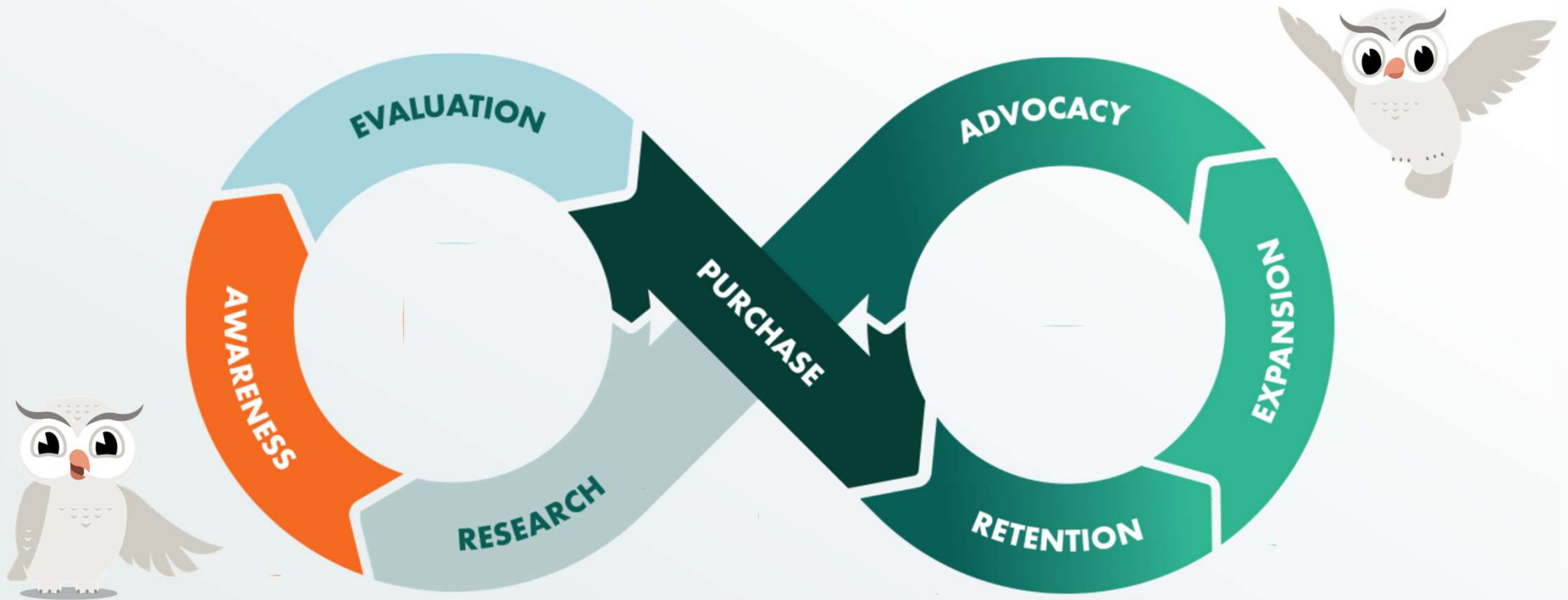
- ✓ Få hjælp til at tiltrække nye kunder
- ✓ Gem anbefalinger og udsagn struktureret



SUMMEN AF CRM



SUPEROFFICE RELATIONSHIP LOOP



Relationships that matter. Revenue that grows.

KONKURRENCE

Indfør en ny CRM "best practice"
hos jer selv



Relationships that matter. Revenue that grows.

 SuperOffice

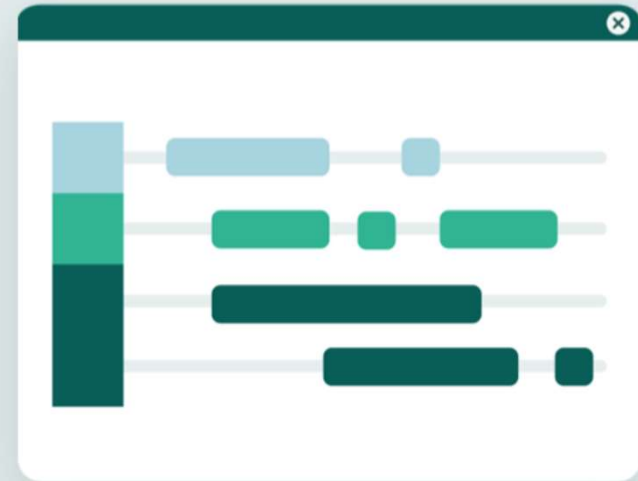
PRODUKT NYHEDER

Releasede og kommende features

Allerede releasede nyheder, som er tilgængelig for alle brugere, og kommende features.

- Gruppering med sum (er releaset)
- Forbedrede søgemuligheder (er releaset)
- Forbedrede dokumentdialog (er releaset)
- Synkronisering af Outlook aftaler via SOFO (kommer meget snart)
- Ny brugerflade (kommer ultimo 2024)
- Kanban board (kommer I 2025)
- Ny Mobil UI (kommer I 2025)
- CoPilot (kommer I 2025)

Relationships that matter. Revenue that grows.



GRUPPERING OG SUM

SuperOffice + Ny Søg

DYNAMISK UDVALG AF SALG
Salg: Mine åbne salg

Salg Firma/person Kriterier Detaljer Diagram Udsendelser

Salg	Salgsdato	Salgstype	Fase	Firma	Salgsnavn	Beløb (DKK)
Salgstype: Mersalg* - (3)						
\$	05-11-2024	Mersalg*	Opfølgning	Tølløse Efterskole	Nye skærme inkl. forsikring og std. service	130.289,00
\$	05-12-2024	Mersalg*	Tilbud	Mæglerfirmaet Laugaard ApS	Udskitfning af mobiltelefoner til sælgere	1.0981,00
\$	23-12-2024	Mersalg*	Tilbud	Keofitt A/S	Udvidelse af telefoni-løsning (fase 3)	1.500,00
Salgstype: Nysalg* - (5)						
\$	13-11-2024	Nysalg*	Kvalificering	Car Company A/S	Telefoniløsning inkl. mobiltelefoner og abonnement	0,00
\$	31-12-2024	Nysalg*	Indledende...	Signify Danmark A/S	Tablets til konsulenter	0,00
\$	19-12-2024	Nysalg*	Tilbud	Matas A/S	Tablets til kørende butikskonsulenter	0,00
\$	29-11-2024	Nysalg*	Tilbud	Hempel A/S	Tilbud på skærme og lyd til mødelokaler	0,00
\$	07-12-2023	Nysalg*	Opfølgning	Intermail A/S	Ny mobiltilslutning til eksterne sælgere - 12 mdr. abboneme...	175.796,70
						Total: 1.771.270,00

Aktivér gruppering
 Aktivér filter
 Tilpas automatisk til indhold
 Gem faste kolonnebredder

Kolonner Σ Total

Salgsdato
 Beløb (DKK)

Gem kun kolonner for det aktuelle udvalg

Nulstil OK Afbryd

Total: 2.202.459,40
antal: 8

Forhåndsvisning
Tablets til kørende butikskonsulenter
0,00 DKK

Firma: Matas A/S
Person: Mads Pihl
Salgsdato: 19-12-2024
Ejer: Susan L.H.
Salgstype: Nysalg*
Status: Åben (20%)

AKTIVITETER
27-08-2024 Salgsaktivitet
03-04-2024 Kvalificeringsmøde
12-03-2024 Salgsaktivitet
19-04-2023 Opfølgning

INTERESSENTER
Der blev ikke fundet nogen interessenter.

Relationships that matter. Revenue that grows.

FORBEDREDE SØGEMULIGHEDER

The image displays two screenshots of the SuperOffice CRM interface, illustrating search capabilities. The top screenshot shows a search for 'Ny aftale - 120 tablets' with a result for 'Tølløse Efterskole: Gitte Kristensen' and a value of 180.360,00 DKK. The bottom screenshot shows the same search results but with a cartoon owl wearing glasses overlaid on the interface, symbolizing improved search capabilities.

SuperOffice + Ny Søg

Dashboard Firma Person Dagbog Salg

Salg Detaljer Mere Links Bemærkning

Nye tablets og abonnement 101.592 DKK

Firma: Idrætsefterskolen, Afd. Jylland Ejer: **Michael M**
Person: Theo Testesen Dato (solgt): **17-12-2020**
Projekt: Salgstype: Mersalg* Solgt: 100 %
Fase: Solgt Årsag (solgt): Pris

tablet skole gitte

Ny aftale - 120 tablets (Tølløse Efterskole: Gitte Kristensen) 180.360,00 DKK

Firma: Tølløse Efterskole
Person: Gitte Kristensen
Salgsdato: **18-09-2021**
Ejer: **Michael M**
Salgstype: Nysalg*
Status: Solgt (100%)

Vis aktiviteter

Tilbud (Panels) Faktura

ibud	Rabat (%)	I alt	Moms
8,00	10,00	86.382,00	0,00

I alt: 101.592,00
antal: 2 Opdater

Person

Theo Testesen
Idrætsefterskolen, Afd. Jylland

Titel: Afdelingsleder
Kategori: A-kunde
Mobilnr.: +4599887766

AKTIVITETER

- 01-10-2024 Statusmøde
- 04-04-2023 Opfølgning
- 25-11-2021 Projektmøde
- 18-11-2021 Brev
- 07-11-2021 Projektmøde

SALG

- 28-02-2025 Test af salg i Euro
- 20-11-2021 iPads og Flex abonnement
- 17-12-2020 Nye tablets og abonnement

PROJEKTER

Der blev ikke fundet nogen projekter.

SAGER

Der blev ikke fundet nogen sager.

CHAT-SAMTALER

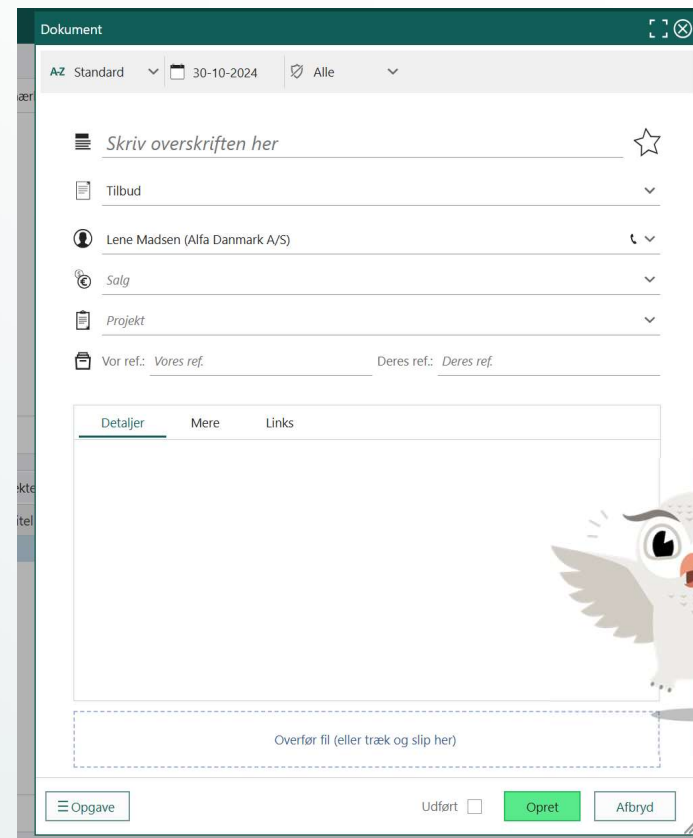
SharePoint Eksporter

ERP-link: SuperOffice (SuperOffice Standalone)

Relationships that matter. Revenue that grows.

DOKUMENTDIALOG

- Markér som favorit
- Topbar med:
 - Sprog
 - Dato
 - Synlig for
- Tilpas layout i skærmdesigner



SOFO & SYNCHRONIZER

Forbedringer i brugerfladen – for brugerne

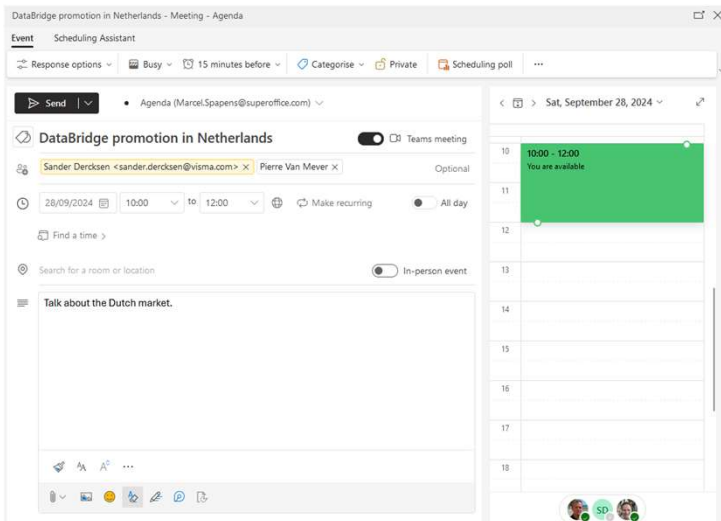


Relationships that matter. Revenue that grows.

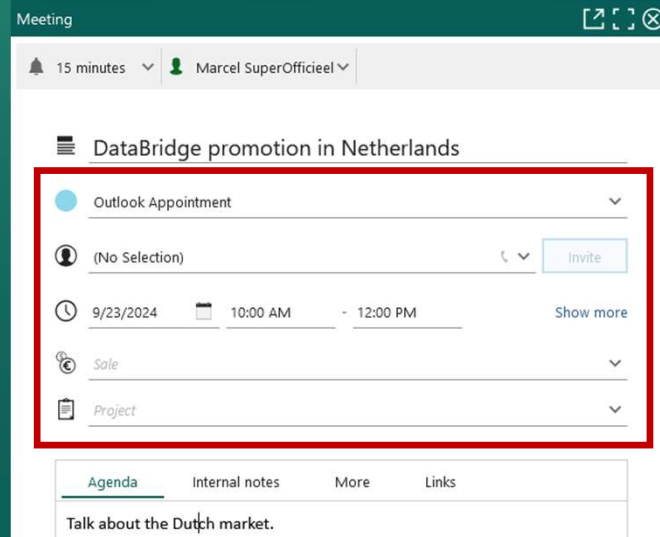
 SuperOffice

FØR BRYLLUPPET...

Opret en aftale i Outlook

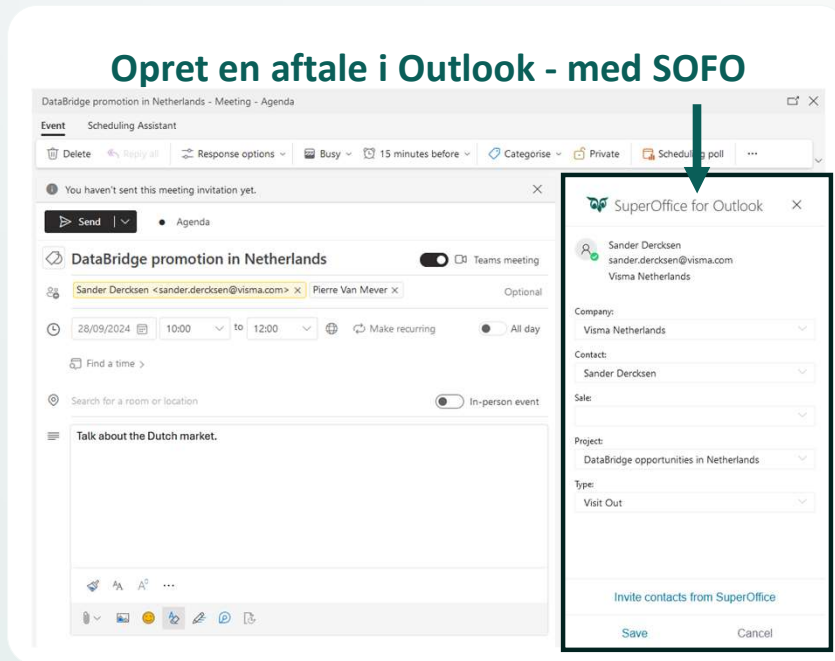


Aftalen synkroniseres UDEN person/firma



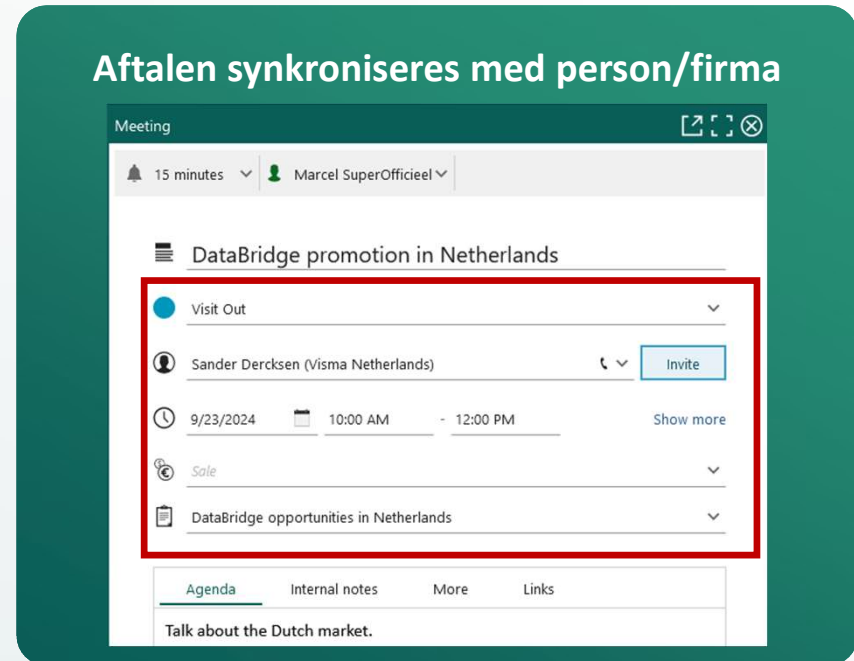
EFTER 'I DO'...

Opret en aftale i Outlook - med SOFO



The screenshot shows the Outlook 'New Meeting' window. The title is 'DataBridge promotion in Netherlands - Meeting - Agenda'. The 'Send' button is highlighted. A 'SuperOffice for Outlook' window is overlaid on the right side, showing a contact card for Sander Dercksen (Visma Netherlands) with fields for Company, Contact, Sale, Project, and Type. A green arrow points from the 'Send' button in Outlook to the SOFO window.

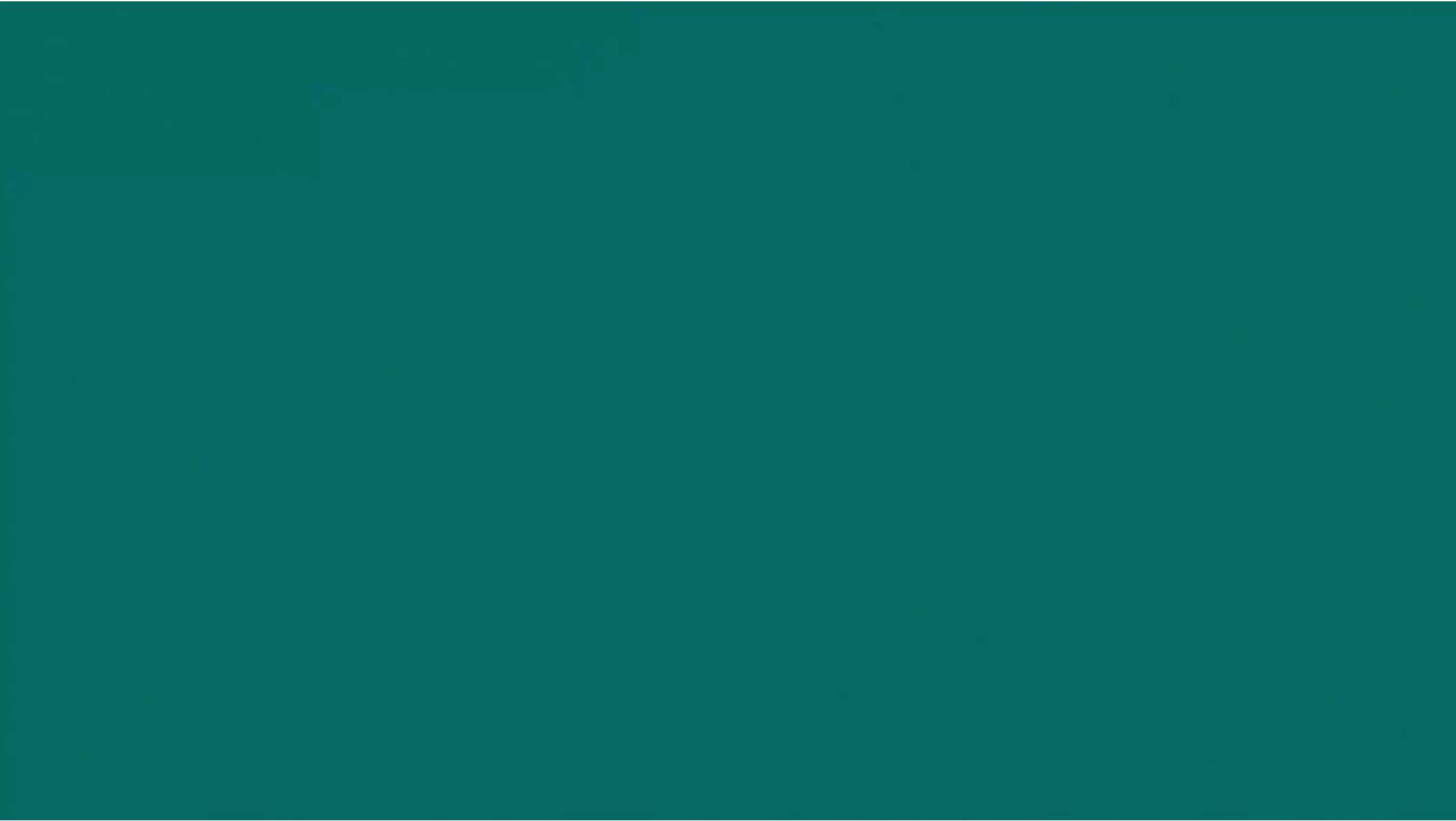
Aftalen synkroniseres med person/firma



The screenshot shows the Outlook meeting details for 'DataBridge promotion in Netherlands'. The meeting is scheduled for 9/23/2024 from 10:00 AM to 12:00 PM. The SOFO data is highlighted with a red box, showing 'Visit Out' as the type, 'Sander Dercksen (Visma Netherlands)' as the contact, and 'DataBridge opportunities in Netherlands' as the project.

Et smugkig Hvad kommer...

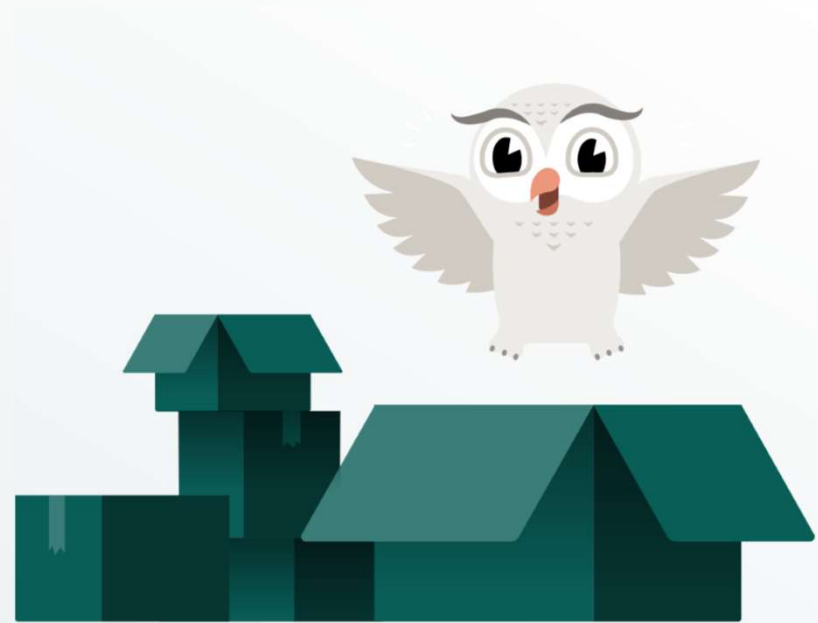




MERE INSPIRATION

Tips og tricks til at arbejde endnu smartere med CRM

- ✓ [SuperOffice Help Center & Community](#)
- ✓ [SuperOffice "Learning"](#)
- ✓ SuperOffice [Videoer](#)
- ✓ [Blogs](#) på SuperOffice.com
- ✓ SuperOffice.Docs via Hjælp (F1)
- ✓ In-App Learning



SUPEROFFICE VIDEOER

community.superoffice.com/en/learning/videos/video-player/?videoid=y6yWx5KjjeQ

SuperOffice Help Center & Community

User & Admin Technical Selling Partner Parliament Search...

USER & ADMIN LEARNING SUPPORT & FAQs PRODUCT UPDATES FORUMS

Home / Learning / Videos / Video player

Introducing Flows for SuperOffice Marketing: Nurture Relationships, Drive Growth

Se senere Del

SuperOffice

INTRODUCING

FLAWS FOR SUPEROFFICE MARKETING

Se på YouTube

Introducing Flows for SuperOffice Marketing: Nurture Relationships, Drive Growth

Posted on: 19 Sep 2024 586

Relationships that matter. Revenue that grows.



SUPEROFFICE BLOGS

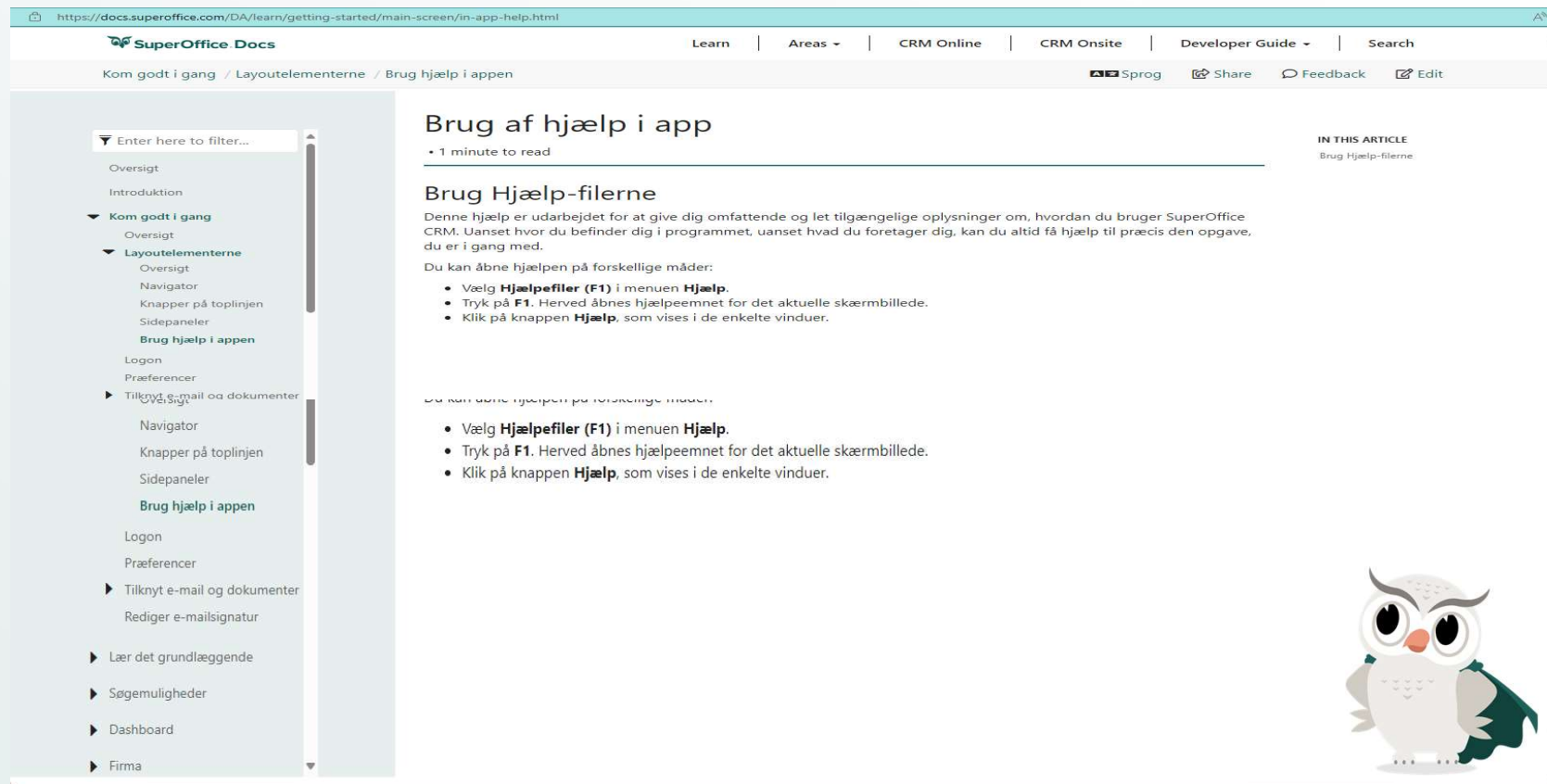


The screenshot displays two identical instances of the SuperOffice Blog website layout. Each instance features a dark teal header with the SuperOffice logo and navigation links: PRODUCTS, INDUSTRY, CONSULTING, PRICING, CUSTOMERS, INSPIRATION, and ABOUT. On the right side of the header, there are links for 'Log in' and 'Get demo'. The main content area is titled 'SUPEROFFICE BLOG' and is divided into two columns. The left column contains a featured post with a circular diagram labeled 'CRM' in the center, surrounded by six smaller gear icons. Below the diagram, the text reads: 'FEATURED POSTS | MARKETING', 'How to leverage CRM data to create targeted marketing campaigns', and 'In this article, discover how you can use the data in your CRM to enhance targeted campaigns and customer loyalty programs, boosting revenue growth and reducing churn.' The right column contains a 'TOP POSTS | MARKETING' section with a horizontal row of five circular icons representing different marketing concepts. Below this, the text reads: 'The role of integrated marketing and its impact on the customer experience'. At the bottom of the right column, there is a circular diagram with four segments labeled 'MARKETING', 'SALES', 'SERVICE', and 'SUPPORT', with an owl icon at the top right.

Relationships that matter. Revenue that grows.



SUPEROFFICE.DOCS - HJÆLP (F1)



The screenshot shows a web browser window displaying the SuperOffice Docs help page. The URL is <https://docs.superoffice.com/DA/learn/getting-started/main-screen/in-app-help.html>. The page title is "Brug af hjælp i app" and it is estimated to take 1 minute to read. The main content is titled "Brug Hjælp-filerne" and explains that the help is designed to provide comprehensive and easy-to-access information on how to use SuperOffice CRM. It lists two ways to open help: selecting "Hjælpefiler (F1)" in the "Hjælp" menu or pressing the F1 key. A cartoon owl mascot is visible in the bottom right corner of the page.

SuperOffice Docs

Learn | Areas | CRM Online | CRM Onsite | Developer Guide | Search

Kom godt i gang / Layoutelementerne / Brug hjælp i appen

Enter here to filter...

Oversigt

Introduktion

Kom godt i gang

Oversigt

Layoutelementerne

Oversigt

Navigator

Knapper på toplinjen

Sidepaneler

Brug hjælp i appen

Logon

Præferencer

Tilknyt e-mail og dokumenter

Navigator

Knapper på toplinjen

Sidepaneler

Brug hjælp i appen

Logon

Præferencer

Tilknyt e-mail og dokumenter

Rediger e-mailsignatur

Lær det grundlæggende

Søgemuligheder

Dashboard

Firma

Brug af hjælp i app

• 1 minute to read

Brug Hjælp-filerne

Denne hjælp er udarbejdet for at give dig omfattende og let tilgængelige oplysninger om, hvordan du bruger SuperOffice CRM. Uanset hvor du befinder dig i programmet, uanset hvad du foretager dig, kan du altid få hjælp til præcis den opgave, du er i gang med.

Du kan åbne hjælpen på forskellige måder:


- Vælg **Hjælpefiler (F1)** i menuen **Hjælp**.
- Tryk på **F1**. Herved åbnes hjælpeemnet for det aktuelle skærmbillede.
- Klik på knappen **Hjælp**, som vises i de enkelte vinduer.

Du kan åbne hjælpen på forskellige måder:

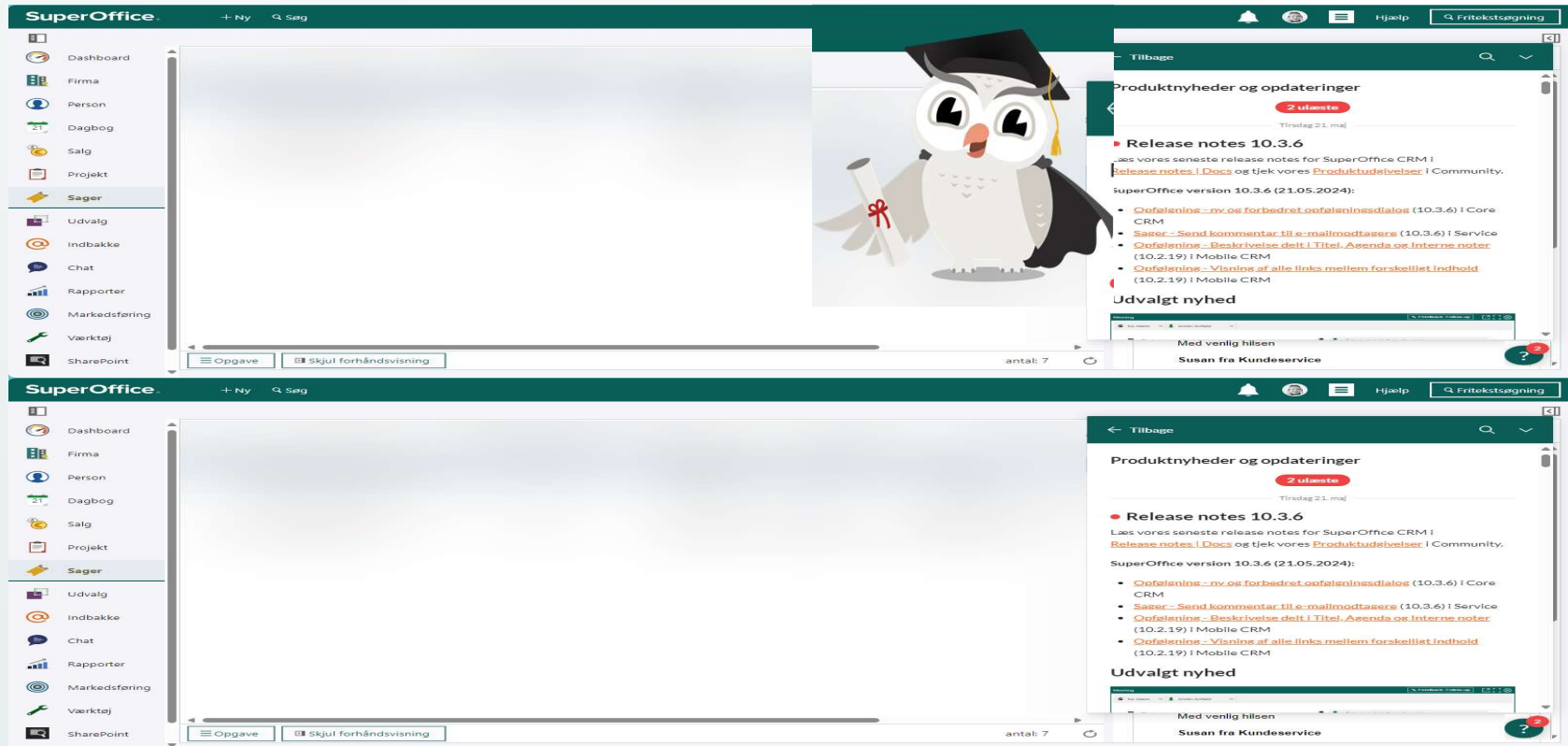
- Vælg **Hjælpefiler (F1)** i menuen **Hjælp**.
- Tryk på **F1**. Herved åbnes hjælpeemnet for det aktuelle skærmbillede.
- Klik på knappen **Hjælp**, som vises i de enkelte vinduer.

IN THIS ARTICLE

Brug Hjælp-filerne



IN-APP LEARNING



Relationships that matter. Revenue that grows.





POPCORN-PRINCIPPET

Del de medarbejdere, du skal forandre, op i fire grupper

Vil og kan

- har motivation og kompetencer

1

2

Vil, men kan ikke

- har motivation, men ikke kompetencer

Kan, men vil ikke

- har kompetencer, men ingen motivation

3

4

Vil ikke, kan ikke

- har hverken motivation eller kompetencer

1

MIND DEM OM DERES MOTIVATION

Her er de medarbejdere der både vil og kan.
Læg alt fokus her.



2

GIV DEM PERSONLIG HJÆLP

Har du flere ressourcer, så tager du fat på gruppe 2. Det er dem, der gerne vil, men ikke kan.

Hjælp denne gruppe over målstregen.



3

4

GLEM DEM

Så har vi kun to grupper tilbage. Vi slår dem sammen, fordi du giver dem samme behandling:

Glem dem!



GOD FORNØJELSE MED AT POPPE JERES NYE CRM FORBEDRINGER



Relationships that matter. Revenue that grows.

 SuperOffice



Tak for en skøn formiddag, sammen med jer!