

‘Act CRM! aangeschaft vanwege nette prijs en uitstekende functionaliteit’

Voor haar offline communicatie maakt SynVest sinds enige tijd gebruik van Act! CRM. De selectie voor ontvangers van magazines en brochures was niet eerder zo gemakkelijk. “De software is enorm intuïtief te bedienen.”

SYNVEST

Asset
Management

“Het vereiste telkens veel handelingen en elke keer opnieuw veel denkwerk om onze brochures en magazines bij de juiste mensen op de mat te krijgen. In die zin heeft Act! CRM ervoor gezorgd dat onze offline marketing en communicatie een grote efficiëntieslag hebben gemaakt.”

Annemiek van Nieuwenhuizen
Junior marketeer SynVest

Als beheerder van beleggingsfondsen in aandelen, obligaties en vastgoed groeide SynVest Fund Management sinds haar oprichting in 2005 uit tot een serieuze speler op de Nederlandse beleggingsmarkt. De organisatie heeft zo’n 450 miljoen euro onder beheer en, zegt junior marketeer Annemiek van Nieuwenhuizen, “we blijven jaarlijks gestaag doorgroeien.”

“We begonnen met een Nederlands vastgoedfonds. In 2011 kwam er een Duits vastgoedfonds bij en in 2015 zijn we met aandelen, obligaties en vastgoedfondsen begonnen. Het zal niet verrassen dat er nog meer fondsen bij komen.”

SynVest werkt op dit moment met vijftien medewerkers vanuit de locatie Amsterdam. “Mensen kunnen bij ons beleggen van een extraatje dat ze overhebben, ze kunnen (extra) pensioen bij ons opbouwen en lijfrente afsluiten. “De fondsen die wij in onze portefeuille hebben, zijn open-endfondsen. Zelf hebben we actief beheerde fondsen en indexfondsen, die ieder een eigen redendementrisicoprofiel hebben, waardoor mensen hun risico kunnen spreiden. Dat zijn allemaal best onderscheidende services, als je het vergelijkt met veel andere bedrijven in onze branche.”

De belangrijkste reden en voor Act! CRM waren prijs en functionaliteit

De grootste uitdaging voor SynVest, zegt Van Nieuwenhuizen, is klanten een mooi rendement blijven bieden. “Beleggen is een risico; het is aan ons om vertrouwen te winnen. Mensen die bang zijn, moet je uitleggen dat beleggen niet zo eng is als ze denken.”

Toen SynVest op een zeker ogenblik een goed CRM-systeem zocht, kwam het bedrijf online uit bij Act! CRM, vertelt Van Nieuwenhuizen. “We hebben ook andere types software en andere leveranciers overwogen, maar zijn uiteindelijk toch bij Act! CRM uitgekomen. De software bood alles wat we nodig hadden, en zelfs meer dan dat.” De belangrijkste redenen om op Act! CRM over te stappen, waren dan ook simpelweg “de prijs en de functionaliteit.”

Act! CRM is heel intuïtief te bedienen

“De gebruiksvriendelijkheid van Act! CRM”, zo merkte Van Nieuwenhuizen toen ze met het systeem ging werken, “is echt heel fijn. Wij doen best veel offline, zoals magazines en nieuwsbrieven maken en versturen. In Act! CRM kun je dankzij goede filtermogelijkheden perfecte selecties maken voor je offline communicatie. Ik kan heel makkelijk velden selecteren of juist uitzetten, zoals herkomst, adres, postcode, plaats en noem maar op. Ik ken geen ander crm-systeem waarbij dit zo eenvoudig gaat. Het is heel intuïtief te bedienen.”

Vorig jaar is SynVest overgestapt op marketing automation tool Hubspot. “Daarmee kunnen we geautomatiseerd mails versturen op basis van het gedrag van onze klanten. Je kunt bijvoorbeeld verschillende workflows toepassen, zoals interesses van klanten. Daar kan onze salesafdeling perfect op inhaken. Hubspot zetten we echt in voor onze online marketing en communicatie.”

“Dankzij goede filtermogelijkheden kunnen we perfecte selecties maken voor onze offline communicatie.”

Annemiek van Nieuwenhuizen,
Junior marketeer, SynVest

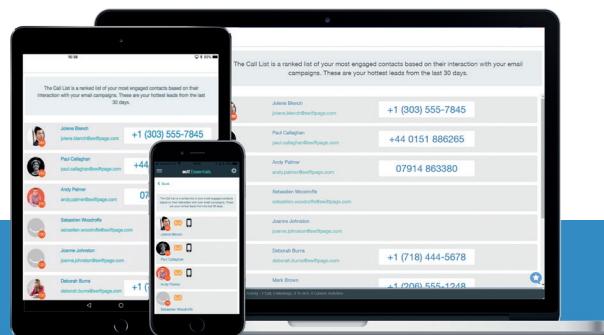


Act! CRM wordt gebruikt voor alle offline marketing en communicatie

Maar is wel degelijk chemie met Act! CRM, vertelt Van Nieuwenhuizen. "In Hubspot staan alle actuele contacten die we digitaal kunnen benaderen. Alles wat er in Hubspot gebeurt, wordt gesynchroniseerd met Act! CRM. Daarnaast wordt iedereen die niet in de database staat, automatisch via Act! CRM benaderd. En geloof me, er zijn nog best veel mensen die een fysieke brochure of een papieren magazine per post willen ontvangen. Dat is met één druk op de knop geregeld."

Tendenz heeft ons helemaal ontzorgd

Natuurlijk bij de implementatie van Act! CRM, maar ook bij de integratie van de crm-software met Hubspot heeft Tendenz een belangrijke rol gespeeld, zegt Van Nieuwenhuizen. "De support van dit bedrijf was zeer plezierig. Er werd enorm met ons meegedacht. Er was bijvoorbeeld aanvankelijk geen kennis van Hubspot, omdat Tendenz niet met dit programma werkt. Toch heeft men zich helemaal in de functionaliteit en achtergronden verdiept, zodat ze de integratie met Act! CRM goed en vlekkeloos konden uitvoeren. Daar waren wij superblij mee. Ze hebben ons echt helemaal ontzorgd op dat gebied. Ik zou Tendenz dan ook van harte bij mensen in mijn netwerk aanbevelen."



Resultaat

Act! CRM heeft SynVest erg geholpen haar databestand van contacten voor offline marketing en communicatie goed te organiseren. Voorheen werkte het bedrijf met een ander systeem dat feitelijk geen crm-software was. "Het vereiste telkens veel handelingen en elke keer opnieuw veel denkwerk om onze brochures en magazines bij de juiste mensen op de mat te krijgen. In die zin heeft Act! CRM ervoor gezorgd dat onze offline marketing en communicatie een grote efficiëntieslag hebben gemaakt."

Contact:



Tendenz B.V.

E-mail: info@tendenz.nl

Website: www.tendenz.nl

Hoefsmidstraat 41,

3194 AA Hoogvliet

Telefoon: 088 002 9000

Transportweg 12

9405 PR Assen

Telefoon: 088 002 9000

act!™