

## MAG3

"Wij wensen te bouwen aan een langdurige relatie met onze klant" is een van de speerpunten van MAG3, fiscaal en financieel adviseurs voor bedrijven en particulieren. Langdurige relaties onderhouden met ongeveer 200 klanten is niet gemakkelijk, maar met de juiste software zeer goed mogelijk.

**Branche:** Financiële Dienstverlening

**Aantal gebruikers:** 4



### MAG3:

Gerbert Middelkoop, Wilfred Abma en Bas Gaertner starten op 1 januari 2006 met het adviesbureau MAG3, waar ze totaaladvies bieden aan ondernemers en particulieren. Met de persoonlijke aanpak en zorgvuldigheid in advies weet MAG3 klanten aan zich te binden. Door deze relaties zorgvuldig op te bouwen, weet de klant de juiste weg te vinden naar goed advies.

### Probleem:

Vanaf de start van MAG3 werden de gegevens van klanten verwerkt op de eigen server met office-software. Er moest regelmatig worden teruggegrepen naar de papieren dossiers. Dat maakte het lastig communiceren met de klanten, wat uiteraard essentieel is in de opbouw van een klantrelatie. Investeren in een CRM systeem is de oplossing, maar moest wel binnen het budget blijven.

**MIDDELKOOP | ABMA | GAERTNER**

FINANCIËEL & FISCAAL ADVISEURS

### Oplossing:

ABCrm biedt een speciale bundel voor financiële dienstverleners aan. Een bundel die prima bij een bedrijf als MAG3 past "We hebben binnen drie muisklikken alle gegevens van een klant op het scherm" vertelt Bas Gaertner, een van de oprichters van MAG3. Na heel wat offertes aanvragen en surfen, vond MAG3 in ABCrm de oplossing die binnen het budget past. "ABCrm past niet alleen op kostengebied, maar ook qua gebruiksvriendelijkheid en eenvoud prima bij MAG3".

De financiële bundel biedt naast alle standaard gegevens, een overzicht van onder andere huwelijks staat, sofi-nummers en lopende polissen. Alle belangrijke gegevens van de klant kunnen nu gemakkelijk worden opgevraagd.

### Samenvatting:

#### Oude situatie

Gegevens van klanten waren onoverzichtelijk gedocumenteerd en er moest regelmatig worden teruggegrepen naar de papieren dossiers. Dit werkte belemmerend voor de klantrelatie.

#### Nieuwe situatie

MAG3 heeft nu een relatiesysteem dat ze helpt in de benadering van hun klanten. Het bouwen aan een langdurige relatie gaat door ABCrm een stuk soepeler. MAG3 verzendt nu gemakkelijk mailings en wordt gewaarschuwd bij actiemomenten.

### Contactinformatie

**CRMcorner / ABCrm**

T: +31 (023) 855 37 62

F: +31 (084) 725 15 02

E: [info@ABCrm.nl](mailto:info@ABCrm.nl)

I: [www.ABCrm.nl](http://www.ABCrm.nl)