



Zo werkt:



newbaseonline.com

# Marketing

Voor meer informatie, kijk op [www.newbase.nl](http://www.newbase.nl)

newbaseonline.com  
is een werknaam van:

Newbase BV,  
Hardwareweg 16  
1033 MX AMSTERDAM

Tel.: 020-6 111 444



## Inhoudsopgave

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. Inleiding</b> .....                                      | <b>3</b>  |
| Marketingkenmerken .....                                       | 3         |
| Marketingactie .....   | 3         |
| Instellingen.....  | 3         |
| Veronderstelde voorkennis.....                                 | 3         |
| <b>2. Marketingkenmerken</b> .....                             | <b>4</b>  |
| Algemene werking .....   | 4         |
| Scheruweergaves .....  | 5         |
| Instellingen.....  | 7         |
| <i>Company-instelling van relatiemarketing 'vinkjes'</i> ..... | 7         |
| <i>Opzoeklijsten voor marketing</i> .....                      | 9         |
| <i>Company-instelling voor projectvariabelen</i> .....         | 12        |
| Wanneer welk kenmerk gebruiken ?.....                          | 13        |
| Invoeren van marketingkenmerken.....                           | 15        |
| Zoeken op marketingkenmerken.....                              | 16        |
| <i>Zoeken</i> .....  | 16        |
| <i>Tips na het zoeken</i> .....                                | 17        |
| Gegevens in een lijstweergave bekijken.....                    | 17        |
| Gegevens exporteren of printen .....                           | 18        |
| gegevens naar een Word print-sjabloon exporteren.....          | 18        |
| naar gerelateerde / gekoppelde gegevens navigeren .....        | 18        |
| Een marketingproject aanmaken .....                            | 19        |
| <b>3. Marketingproject</b> .....                               | <b>20</b> |
| Inleiding.....   | 20        |
| Instellingen.....  | 20        |
| Aanmaken van een marketing project.....                        | 21        |
| Koppelen van relaties aan een marketingproject .....           | 23        |
| Koppelen van organisaties aan een marketingproject.....        | 25        |
| Werken in het marketingproject.....                            | 27        |
| Mailingen aanmaken vanuit het marketingproject .....           | 28        |
| Andere mogelijkheden vanuit het marketingproject .....         | 29        |



## 1. Inleiding

### Marketingkenmerken

NewbaseOnline kent de mogelijkheid aan organisaties, personen, relaties, leden en diverse typen projecten (klantprojecten, evenementen) marketingkenmerken toe te kennen, waarop later selecties kunnen worden gemaakt tbv mailingen.

### Marketingactie / Marketingproject

Op basis van die marketingkenmerken kan vervolgens een marketingactie worden gedaan die verschillende vormen kan aannemen, bijvoorbeeld, een mailing, een belactie het versturen van een nieuwsbrief en dergelijke. Het resultaat kan een aantal adresetiketten zijn, of een email- of briefmailing, maar wellicht dient ook het resultaat te worden gevolgd en moeten de kosten in het oog gehouden worden. Dan biedt NewbaseOnline de mogelijkheid een Marketingproject aan te maken.

### Instellingen

Er zijn een aantal instellingen die voor marketing van belang zijn.

- Voor de marketingcategorieën die in gebruik genomen worden kunnen opzoeklijsten worden ingevuld.
- in de company-kaart kunnen 4 vaste relatie marketingcategorieën worden ingevoerd
- in de company-kaart kunnen titels voor zelf te definiëren velden in projecten worden ingevoerd
- indien van marketingprojecten gebruik gemaakt gaat worden, kunnen ook daarvoor opzoeklijsten worden ingesteld

### Veronderstelde voorkennis

Er wordt verondersteld dat u goed vertrouwd bent met de basisfuncties van de NewbaseOnline-applicatie voor wat betreft het navigeren, het aanmaken van nieuwe gegevens, het verwijderen daarvan en het wijzigen.

In dit geval dient u vooral vertrouwd te zijn met de programma's uit de crm-programmagroep en dient het onderscheid tussen het programma organisatie, relatie en persoon duidelijk te zijn.

Het kan noodzakelijk zijn dat er programma's, tabs of subtabs worden toegevoegd aan uw gebruikersprofiel. Er wordt verondersteld dat u bekend bent met de functie voor het toekennen van knoppen, privileges en dergelijke, of dat uw applicatiebeheerder dat voor u kan doen.

Wilt u de benodigde instellingen maken of wijzigen, dan zult u in de meeste gevallen de rechten hiervoor toegewezen hebben moeten gekregen van uw applicatiebeheerder.



## 2. Marketingkenmerken

### Algemene werking

Marketingkenmerken kunnen worden aangemaakt voor organisaties, relaties, personen en diverse typen projecten.

Voor het programma organisatie zijn 4 categorieën met opzoeklijsten en 1 vrije invoercategorie beschikbaar.

Voor het programma relatie zijn 4 zelf te definiëren vinkjes, 4 categorieën met opzoeklijsten en 1 vrije invoercategorie beschikbaar.

Voor het programma organisatie zijn 2 categorieën met opzoeklijsten en 1 vrije invoercategorie beschikbaar.

Voor diverse categorieën projecten zijn 5 zelf te definiëren kenmerken, 1 categorie met opzoeklijst en 1 vrije invoercategorie beschikbaar.

Standaard is geen van de categorieën gevuld; de marketingafdeling kan de indeling geheel zelf bepalen. Voor de ene organisatie kunnen geheel andere categorieën van belang zijn dan voor de andere.

Vervolgens kan hierop gezocht worden om marketingacties, zoals mailingen en belacties te gaan doen.

In het vervolg van dit document zal deze algemene uitleg verduidelijkt worden met schermvoorbeelden. Van belang is echter in het oog te houden dat uw marketingafdeling zelf kenmerken en categorieën dient te bedenken, De applicatie schrijft dit niet voor en er zijn ook geen standaardkenmerken ingevuld.



## Schermwergaves

*Naar deze schermweergaves wordt regelmatig verwezen*

### Organisatie-marketing:

organisatie \* Newbase bv

detail record info koppelingen klant project verkoop inkoop service marketing evenement

aantal medew.

email

check marketing

afnemer van

|                 |   |
|-----------------|---|
| kenmerk         |   |
| Maatwerk        | X |
| Online Software | X |

Type organisatie

|           |   |
|-----------|---|
| kenmerk   |   |
| Projecten | X |

kenmerk

kenmerk

vrije invoer

|                       |   |
|-----------------------|---|
| kenmerk               |   |
| Partner van Twinfield | X |

Er zijn 2 van de 4 categorieën beschikbaar gemaakt namelijk 'afnemer van' en 'type organisatie', die resp. 2 en 1 kenmerk uit een zoeklijst hebben gekregen, en er is 1 regel vrije invoer ingevoerd.

### Persoonsmarketing:

persoon \* Harold Timmer

detail record info marketing persoonsgegevens

Persoonlijke interesse

|                    |   |         |
|--------------------|---|---------|
| kenmerk            |   | kenmerk |
| Muziek: Popconcert | X |         |
| Sport: voetbal     | X |         |

vrije invoer

|         |  |
|---------|--|
| kenmerk |  |
|---------|--|

Er is 1 van de 2 categorieën beschikbaar gemaakt namelijk 'persoonlijke interesse' waarbij 2 kenmerken zijn ingevoerd, en geen vrij kenmerk is ingevoerd.



## Relatiemarketing:

relatie \* Harold Timmer, Developer \* Newbase bv

detail  record info  persoon  instellingen  adres  koppelingen  klant project  verkoop  inkoop  service  marketing  evenement

aantal medew.  nieuwsbrief   
 check marketing  persbericht   
 email  gebruikersinformatie   
 inactief

**Specialisme**

|                           |   |
|---------------------------|---|
| kenmerk                   |   |
| analyse bedrijfsprocessen | X |
| organisatieadvies         | X |

**Uitnodigingen**

|   |   |
|---|---|
| kenmerk   |   |
| CRM beurs Midden Nederland 2010 Jaarbeurs Utrecht | X |
| Accountantdag Twinfield 2010                      | X |

**Attentie**

|                    |   |
|--------------------|---|
| kenmerk            |   |
| Kerstkaart 2009    | X |
| Kerstattentie 2010 | X |

**vrije invoer**

|   |   |
|---|---|
| kenmerk   |   |
| Heeft voor 2012 een nieuw project op stapel staan | X |

Er zijn 3 van de 4 categorieën beschikbaar gemaakt met iedere 2 waarden ingevuld, en 1 vrije invoerregel.



## Instellingen

### Company-instelling van relatiemarketing 'vinkjes'

In het scherm relatiemarketing zien we behalve de 4 categorieën en de vrije invoer nog drie vinkjes staan (voor volledig scherm zie het voorbeeld hierboven):

relatie \* Harold Timmer, Developer \* Newbase bv

| detail          | record info                         | persoon | instellingen                                    | adres | koppelingen |
|-----------------|-------------------------------------|---------|---|-------|-------------|
| aantal medew.   |                                     |         | nieuwsbrief <input checked="" type="checkbox"/> |       |             |
| check marketing | <input type="checkbox"/>            |         | persbericht <input checked="" type="checkbox"/> |       |             |
| email           | <input checked="" type="checkbox"/> |         | gebruikersinformatie <input type="checkbox"/>   |       |             |
| inactief        | <input type="checkbox"/>            |         |   |       |             |

In dit voorbeeld zijn er 3 vinkjes zichtbaar. Er kunnen er vier gedefinieerd worden. De titels kunt u zelf bepalen.

In de instellingen kunnen de titels worden ingevoerd door de applicatiebeheerder of een gebruiker die daartoe de rechten heeft.

- open de groep 'instellingen' in het menu
- open het programma 'company', en open er één
- klik op de tab 'crm' en klik op wijzig

company \* Newbase

| detail    | record info | adres                | grafisch | crm | financieel | boekhouding | email | project | instellingen   | service       |
|-----------|-------------|----------------------|----------|-----|------------|-------------|-------|---------|--|---------------|
| mailing 1 |             | nieuwsbrief          |          |     |            |             |       |         | relatiennaam op etiket <input type="checkbox"/>            | bezoek adres  |
| mailing 2 |             | persbericht          |          |     |            |             |       |         | relatiennaam op etiket <input checked="" type="checkbox"/> | post adres    |
| mailing 3 |             | gebruikersinformatie |          |     |            |             |       |         | relatiennaam op etiket <input checked="" type="checkbox"/> | factuur adres |
| mailing 4 |             |                      |          |     |            |             |       |         | relatiennaam op etiket <input type="checkbox"/>            | aflever adres |
| mailing   |             |                      |          |     |            |             |       |         | default mailing <input type="checkbox"/>                   |               |

snelinvoer voorkeuren

adrestype  ▼

adrestype  ▼

In dit scherm kunnen er vier titels ingevoerd worden die een aan/uit waarde hebben, ofwel een 'vinkje' zijn.

In de schermafdruck van relatiemarketing werden de drie ingevulde waarden getoond. Er is er nog één te gebruiken voor een ander doeleinde. Zolang er geen tekst is ingevuld zal het vinkje ook niet getoond worden. Mochten er gebruikers in meerdere talen van de applicatie gebruik maken: de titels kunnen maar in één taal worden ingevoerd.

#### Situaties die zich voor zouden kunnen doen:

- *Ik werk met meerdere companies. Hoe moet ik dit instellen ?*  
De titeltjes worden bij het inloggen opgevraagd uit de company waaraan de gebruiker is gekoppeld. Zijn de companies strikt gescheiden, en heeft geen enkele gebruiker toegang inzicht in gegevens van een andere company, dan zouden de titels kunnen verschillen. Bestaan er echter gebruikers die toegang hebben tot meerdere companies maak de titels dan voor elke company precies hetzelfde



- *Gebruikers werken in verschillende talen met de applicatie*  
De titels zijn niet meertalig. Kies dus een titel die voor alle gebruikers duidelijk is, in welke taal dan ook gewerkt wordt.

Voor de programma's organisatie en persoon is het niet mogelijk zelf vinkjes of vrije invulbare velden te definiëren.



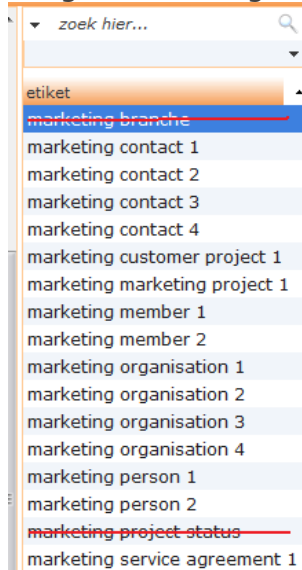
## Opzoeklijsten voor marketing

Er wordt vanuit gegaan dat u bekend bent met het invoeren van opzoeklijsten. Mocht dit niet het geval zijn, dan kunt u de handleiding hiervoor downloaden via de link [http://www.newbaseonline.nl/help/help\\_settings.pdf](http://www.newbaseonline.nl/help/help_settings.pdf) en het hoofdstuk over 'Opzoeklijsten' doornemen

Marketingcategorieën die ingevuld worden met opzoeklijsten kunnen als volgt beheerd worden:

- open de groep 'instellingen' in het menu
- open het programma 'opzoeklijsten
- voer in bij 'zoek hier...': marketing

Dit geeft het volgende resultaat



In dit plaatje is een rode streep geplaatst door de opzoeklijsten waarin ook het woord 'marketing' voorkomt, maar die voor dit document niet van belang zijn.

U ziet de volgende marketingcategorieën:

- 4 x relatie marketing (marketing contact 1-4)
- 1 x marketing voor klantprojecten
- 1 x marketing voor marketingprojecten
- 2 x leden marketing (marketing member 1-2)
- 4 x organisatie marketing
- 2 x persoonsmarketing
- 1 x marketing voor servicecontracten

Hieronder geven we uitleg over het invullen van één marketingcategorie. Voor de andere geldt dezelfde werking.



Klik 'marketing contact 1' aan en klik op wijzig. Het scherm ziet er als volgt uit:

The screenshot shows the 'opzoeklijsten \* marketing contact 1' window. On the left is a tree view with 'marketing contact 1' selected. The main area shows a table with columns: company, eigenaar, and opzoeklijst label. Below this is a table for sorting options.

| sortering | Retourneer waarde | Toon waarde               | default  |
|-----------|-------------------|---------------------------|--|
| 1         | 1                 | hardware-specialist       | <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2         | 2                 | software-ontwikkelaar     | <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3         | 3                 | analyse bedrijfsprocessen | <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4         | 4                 | organisatieadvies         | <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5         | 5                 | interim-management        | <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| 6         | 6                 | netwerk specialist        | <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |

Invoeren:

Indien er nog geen gegevens zijn ingevoerd klik dan op de 'plus' onder het tabje 'detail'. Dit is altijd maar één regel.

The image shows a dropdown menu for 'opzoeklijst label' with 'Specialisme' selected. A red 'X' icon is visible in the bottom right corner of the dropdown.

Voer onder 'opzoeklijst label' de titel in van de categorie. Deze is niet meertalig dus indien in uw organisatie gebruikers in verschillende talen van

de applicatie gebruik maken kies dan een titel die in alle talen duidelijk is.

In het scherm van het programma relatie, tab marketing zagen we dat terug (zie ook schermweergaves):

The screenshot shows the 'Specialisme' tab. It contains a table with columns for 'kenmerk' and 'Uitno'. The first section is titled 'Specialisme' and contains two rows: 'analyse bedrijfsprocessen' and 'organisatieadvies', both with a red 'X' in the 'Uitno' column. The second section is titled 'Attentie' and contains one row: 'kenmerk'.



Voeg vervolgens in het blok daaronder met de 'plus'-button regels toe en voer onder 'toon waarde' de mogelijke keuzes in.

Voor deze zoeklijsten is het niet zinvol 'default' aan te klikken.

| sortering | Retourneer waarde | Toon waarde               | default                    |
|-----------|-------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1         | 1                 | hardware-specialist       | <input type="checkbox"/> X |
| 2         | 2                 | software-ontwikkelaar     | <input type="checkbox"/> X |
| 3         | 3                 | analyse bedrijfsprocessen | <input type="checkbox"/> X |
| 4         | 4                 | organisatieadvies         | <input type="checkbox"/> X |
| 5         | 5                 | interim-management        | <input type="checkbox"/> X |
| 6         | 6                 | netwerk specialist        | <input type="checkbox"/> X |

De keuzes kunt u wel meertalig maken. Dit doet u door een keuze te selecteren (blauw te maken) en in het blok eronder één of meerdere talen toe te voegen en de vertaling in te vullen. Gebruikers die andere dan de standaardtaal werken kunnen dan de opties kiezen in de eigen taal.

| sortering | Retourneer waarde | Toon waarde               | default                    |
|-----------|-------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1         | 1                 | hardware-specialist       | <input type="checkbox"/> X |
| 2         | 2                 | software ontwikkelaar     | <input type="checkbox"/> X |
| 3         | 3                 | analyse bedrijfsprocessen | <input type="checkbox"/> X |
| 4         | 4                 | organisatieadvies         | <input type="checkbox"/> X |
| 5         | 5                 | interim-management        | <input type="checkbox"/> X |
| 6         | 6                 | netwerk specialist        | <input type="checkbox"/> X |

| taal       | vertaling             |   |
|------------|-----------------------|---|
| Duits      | Software-Entwickler   | X |
| Nederlands | software ontwikkelaar | X |
| Engels     | software Developer    | X |

Voor verdere vragen betreffende het invullen van de popuplijsten:

[http://www.newbaseonline.nl/help/help\\_settings.pdf](http://www.newbaseonline.nl/help/help_settings.pdf) , hoofdstuk 'Opzoeklijsten'.

Op dezelfde wijze kunnen de andere marketing opzoeklijsten worden ingevuld.

Denkt u er aan dat wijzigingen in opzoeklijsten alleen effect hebben nadat u opnieuw bent ingelogd in de applicatie

Situaties die zich voor kunnen doen:

- *de waarde van één waarde in een opzoeklijst wordt gewijzigd*  
Alle toegekende waarden met die 'retourneer waarde' binnen die categorie worden (na opnieuw inloggen) automatisch naar de nieuwe tekst omgezet
- *er wordt een waarde verwijderd in de opzoeklijst*  
Indien er nog marketinggegevens met die 'retourneer waarde' voorkomen, dan blijven die bestaan alleen zal er (na opnieuw inloggen) geen omschrijving meer getoond worden
- *na verwijdering wordt een waarde in de opzoeklijst toegevoegd en de 'retourneer waarde' wordt gelijk gemaakt aan de oude*  
Automatisch wordt (na opnieuw inloggen) de omschrijving in de bestaande gevulde marketingkenmerken weer gevuld met de nieuwe waarde uit de opzoeklijst met overeenkomstige 'retourneer waarde'



## Company-instelling voor projectvariabelen

Op projectniveau kan één marketingcategorie per type project gedefinieerd worden. Dat gaat op dezelfde wijze als hiervoor beschreven.

Daarnaast bestaat er de mogelijkheid voor alle projecttypen die in gebruik zijn zoals klantprojecten, interne projecten en marketingprojecten een vijftal invoervelden zelf te definiëren.

Die zijn wel voor alle projecttypen dezelfde.

- open de groep 'instellingen' in het menu
- open het programma 'company', en open er één
- klik op de tab 'project' en klik op wijzig
- 

Voor een bouw-onderneming zou dit bijv. als volgt gevuld kunnen worden:

| company * Newbase   |                     |
|---------------------|---------------------|
|                     | project             |
| project variabele 1 | benodigde expertise |
| project variabele 2 | oppervlakte terrein |
| project variabele 3 | toegankelijkheid    |
| project variabele 4 | status vergunning   |
| project variabele 5 |                     |

er zijn 4 eigen kopjes ingevoerd. De 5e staat nog open en kan later nog gevuld worden.

Ook voor deze titels geldt dat ze niet in meerdere talen kunnen worden ingevoerd. Maken gebruikers in verschillende talen van de applicatie gebruik, kies dan een titel die in alle talen duidelijk is.

In het programma klantproject, tab marketing ziet dat er als volgt uit:

| klant project * PR.04.1198 Newbase boekhouding-basis |   |
|--|---|
|  | marketing                                   |
| benodigde expertise                                  | grond-onderzoek, funderings-expert          |
| oppervlakte terrein                                  | 200 * 500                                   |
| toegankelijkheid                                     | matig, zwaar materieel alleen met rijplaten |
| status vergunning                                    | in laatste bezwaarfase bij gemeente         |

Zou de vijfde titel ook zijn ingevuld, dan zou er nog een extra invulveld worden getoond.

U kunt dus zelf vijf velden bepalen waarin u kenmerken van een project kunt vastleggen. Dit kunnen kenmerken in het kader van marketing zijn, maar mogen ook andere kenmerken zijn. Ze verschijnen echter op de tab 'marketing'.



## Wanneer welk kenmerk gebruiken ?

In het voorafgaande is een algemene indruk gegeven van de marketinggegevens in de verschillende programma's in de applicatie.

Daarnaast zijn de instellingen van toepassing op de marketingkenmerken beschreven en is weergegeven hoe de instellingen effect hebben in de verschillende programma's.

Nu is het dus aan de marketing afdeling om te bepalen welk gegevens moeten worden vastgelegd, een indeling te maken van categorieën en te bepalen welke keuzes in de opzoeklijst van iedere categorie moet worden opgenomen. Achteraf zijn wijzigingen mogelijk.

Een aantal aandachtspunten:

In *welk* programma welk kenmerk wordt vastgelegd hangt sterk af van wat u wilt vastleggen. Heeft uw organisaties bijvoorbeeld business-seats bij een voetbalclub, of vrijkaarten voor een groot golf-toernooi dan wilt u wellicht vastleggen of een relatie in voetbal of in golf geïnteresseerd is. Dat wordt dan op de persoonskaart ingevuld. Ongeacht voor welke organisatie de persoon als relatie werkt zal deze persoon in voetbal of golf geïnteresseerd blijven.

Dient vastgelegd te worden dat iemand uitgenodigd is voor een productpresentatie, dan zou de persoon in zijn of haar functie bij de ene organisatie wel kunnen worden uitgenodigd, maar in de functie een andere organisatie niet. Een uitnodiging voor een productpresentatie wordt dus vastgelegd op relatieniveau.

Wordt vastgelegd in welke branche een relatie werkzaam is, dan geldt dat dit voor alle relaties binnen de organisatie het zelfde is. Dat is dus een kenmerk dat op organisatie niveau wordt vastgelegd. Dient de expertise van bepaalde relaties vastgelegd te worden, dan kan die per relatie binnen die organisatie verschillen, en expertise zou dus typisch een kenmerk zijn dat op relatie-niveau wordt vastgelegd.

*Hoe* elk kenmerk wordt vastgelegd hangt af van het kenmerk zelf. Betreft het het willen ontvangen van de nieuwsbrief dan is dat en 'ja' of een 'nee', ofwel een 'aan' of een 'uit', en kan dus in één van de vier relatie marketing 'vinkjes' worden opgenomen.

Kan een klant aan meerdere eigenschappen van een categorie voldoen, maar is wildgroei van allerlei waarden ongewenst, dan kunnen we een categorie aanmaken en daarbinnen een opzoeklijst definiëren: indien er dan één of meerdere eigenschappen onder een categorie worden toegevoegd, dan kan die alleen gekozen worden uit de opzoeklijst. In ons voorbeeld (zie ook schermweergaves): iemand kan zowel als specialisme 'analyse bedrijfsprocessen' hebben als ook 'organisatieadvies', maar niet 'atomair bioloog' want dat komt niet voor in de opzoeklijst.

Valt een kenmerk niet binnen een categorie, of valt die er wel binnen, maar is het niet wenselijk de opzoeklijst aan te passen, dan kunnen in de vrije invoer net zoveel kenmerken vrij worden ingevoerd als nodig.

Om bruikbare marketinginformatie te vergaren is het goed dat de afdeling marketing per programma de mogelijkheden tot invoer doorneemt en die vergelijkt



met de wensen tot het vastleggen van marketingkenmerken. Vervolgens kan bepaald worden welke categorieën per programma worden aangemaakt, welke keuzes in de opzoeklijsten worden ingevoerd en wie de opzoeklijsten beheerd. Eventuele aanvullende werkinstructies voor het invoeren van kenmerken kunnen mede zorgdragen voor kwalitatief goede marketinginformatie



## Invoeren van marketingkenmerken

Nadat de benodigde instellingen zijn gemaakt, mogelijk aangevuld met werkinstructies kan met invoeren worden begonnen.

Er wordt vanuit gegaan dat het aanmaken en verwijderen van gegevens alsmede het maken van keuzes uit een opzoeklijst bekend is. Mocht dit niet het geval zijn raadpleeg dan de meer algemene handleidingen, zoals bijvoorbeeld:

[http://www.newbaseonline.nl/help/help\\_introductie.pdf](http://www.newbaseonline.nl/help/help_introductie.pdf)

### Situaties die zich voor kunnen doen:

- *Kan ik voor alle gevonden organisaties een kenmerk toevoegen in één keer ?*  
Nee dat kan niet. Marketingkenmerken kunnen alleen per organisatie (of ook persoon, relatie of project, afhankelijk van de module) worden toegevoegd.
- *Kan ik een kenmerk dat ik bij meerdere heb toegekend voor iedereen verwijderen ?*  
Nee dat gaat niet. Verwijderen moet stuk voor stuk gedaan worden



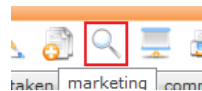
## Zoeken op marketingkenmerken

### Zoeken

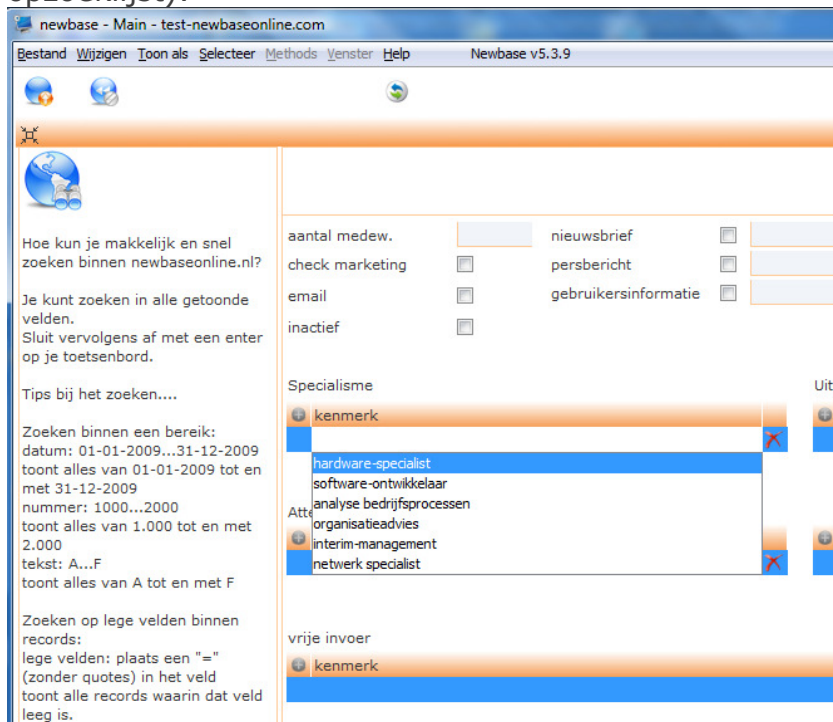
Indien marketinggegevens ingevoerd zijn, dan kan er ook op gezocht worden. Navigeer daarvoor naar het juiste programma en daarbinnen naar de marketing tab.

Stel we willen zoeken naar alle relaties met als specialisme 'organisatieadvies'

- open in de programmagroep 'crm' het programma 'relatiebeheer'
- kies voor toon alle, of zoek een willekeurige relatie en open een kaart.
- Klik op de tab 'marketing'
- Klik nu op het zoek-icoon
- Klik onder 'kenmerk'



van de categorie 'Specialisme' in de blauwe regel (er verschijnt een opzoeklijst):



- Kies organisatieadvies aan, en druk op de enter toets



- Als resultaat vinden we dan onze ingevoerde organisatieadviseur.

Op soortgelijke wijze zijn andere kenmerken of combinaties daarvan terug te vinden volgens de standaard zoekmogelijkheden binnen de applicatie.

### Tips na het zoeken

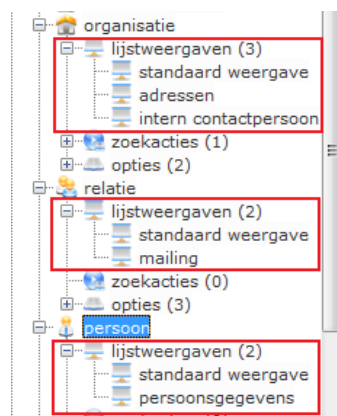
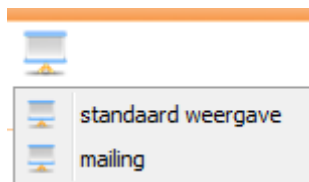
Na het zoeken kun je een aantal acties doen:

- gegevens in een lijstweergave bekijken
- gegevens exporteren of printen
- gegevens naar een Word print-sjabloon exporteren
- naar gerelateerde / gekoppelde gegevens navigeren
- een marketingproject aanmaken

### Gegevens in een lijstweergave bekijken

Nadat gezocht is kan naar een lijstweergave genavigeerd worden


- door in het menu te kiezen voor een lijstweergave
- of door met de rechtermuisknop op het lijst-icoon in de module te klikken



De weergave verandert, maar de gevonden gegevens blijven hetzelfde.



## Gegevens exporteren of printen

Vanuit de lijstweergave kunnen de gegevens geëxporteerd of afgedrukt worden die in de lijst staan door      op het print of het export-icoon te klikken.

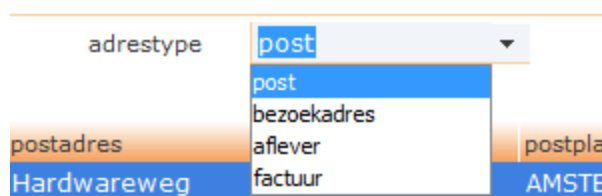
De gegevens die op de betreffende lijst staan worden afgedrukt of geprint in de volgorde waarin ze op het scherm staan en in de vorm waarin ze op het scherm staan. Vooraf kan op een kolom gesorteerd worden door op die kolomkop te klikken.

Staan de gegevens niet in de lijst, dan worden ze ook niet in de export meegenomen. Is er een alternatieve lijstweergave dan kan die gekozen worden als daar de gegevens wel op staan die geëxporteerd of geprint dienen te worden. Eventueel kan een export ook gemaakt worden vanuit een detail scherm. Alleen de gegevens van het programma dat op dat moment actief is worden geëxporteerd. Eventueel getoonde gekoppelde gegevens worden in de export niet meegenomen.

Uit die export kunnen dan eventueel de kolommen verwijderd worden die niet noodzakelijk zijn.

Indien er vanuit twee of meer aparte lijstweergave dezelfde set met verschillende gegevens is geëxporteerd kunnen die ook worden samengevoegd.

Als de export in Excel is gemaakt kan die vervolgens weer worden gebruikt om draaitabellen van te maken, of om als gegevensdocument te dienen voor een mailmerge in Word, het aanmaken van etiketten, of een mailing in Outlook.



Vermeldenswaardig is dat in de lijst organisatie / adressen de mogelijkheid bestaat te kiezen tussen het tonen van het type adres, zodat voorafgaand aan een export eerst het gewenste adrestype gekozen kan worden.

## gegevens naar een Word print-sjabloon exporteren

Van bepaalde modules kunnen ook gegevens in een Word-sjabloon worden gemerged. Het Word-sjabloon dient dan wel te zijn aangemaakt in het menu 'instellingen' onder het programma 'print sjabloon' (met het Word-icoon er voor). Het aanmaken en de werking van deze sjablonen is geen onderwerp van dit document, maar is beschreven in:

[http://www.newbaseonline.nl/help/help\\_settings\\_print\\_sjabloon.pdf](http://www.newbaseonline.nl/help/help_settings_print_sjabloon.pdf)

## naar gerelateerde / gekoppelde gegevens navigeren

Als we organisaties willen zoeken waaraan een relatie is gekoppeld die als specialisme 'organisatieadvies' heeft, dan gaat dat niet in één keer. Het specialisme



is namelijk vastgelegd op relatieniveau, maar de gegevens van de organisatie zijn gewenst.

- voer allereerst de zoekopdracht in zoals eerder beschreven in dit document
- Kies vervolgens voor de optie 'toon gekoppelde organisaties'



Nu worden de organisaties getoond waaraan de gevonden relaties gekoppeld zijn. Vervolgens kan vanuit hier geprint of geëxporteerd worden

Ook de omgekeerde weg kan gevolgd worden; vanuit organisatie bestaat er namelijk ook de optie 'toon gekoppelde actieve relaties'.

De volgende opties hebben een soortgelijke functie:

De optie 'toon gekoppelde actieve relaties' onder het programma 'klantproject'

De optie 'toon gekoppelde actieve organisaties' onder het programma

'verkoopofferte', 'verkooporder' en 'verkoopfactuur'

De optie 'toon gekoppelde actieve relaties' onder het programma 'verkoopofferte', 'verkooporder' en 'verkoopfactuur'

Mocht u gebruik maken van het programma 'leden' dan vindt u ook daar een mogelijkheid om naar gekoppelde gegevens te navigeren.

## **Een marketingproject aanmaken**

Hierop gaan we in het vervolg van dit document in



### 3. Marketingproject

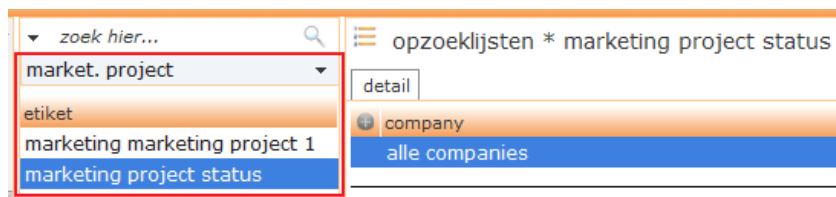
#### Inleiding

Een marketingproject biedt de mogelijkheid een marketingactie op te zetten en die als een project af te registreren inclusief de mogelijkheid tot het boeken van uren, kosten, inkooporders, het maken van afspraken, correspondentie en contactrapportages, het aanmaken van procestaken, kortom alle mogelijkheden die een klantproject ook biedt.

Op deze manier kan grip en overzicht gehouden worden op een marketingactie. Daarnaast is het mogelijk ook zelf 10 'vinkjes' te definiëren waarmee de voortgang per gekoppeld contactpersoon kan worden geregistreerd en gevolgd.

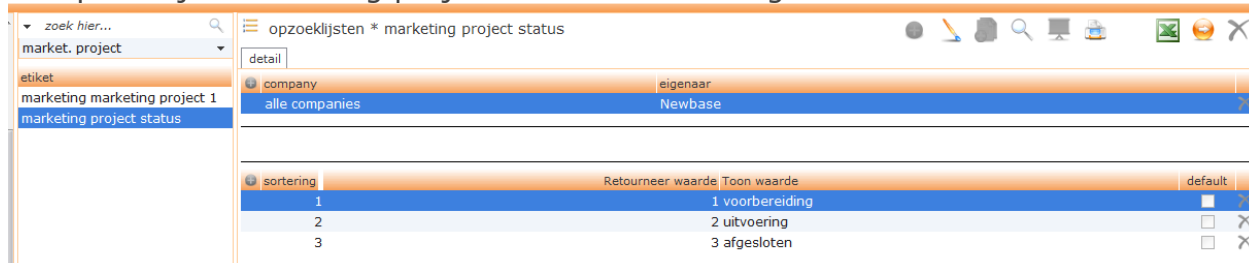
#### Instellingen

In de opzoeklijsten binnen het menu 'instellingen' kunnen we in de programma-popup (onder 'zoek hier...') kiezen voor 'market. project'. Vervolgens zien we twee beschikbare opzoeklijsten:



Het is mogelijk een marketingproject te voorzien van één marketingcategorie met opzoeklijst en één vrije invoer. Daarnaast gelden de 5 vrije invoervelden die voor alle projecttypen gelden. Zie ook de hiervoor de paragraaf 'company-instelling voor projectvariabelen', reeds beschreven in het kader van de marketing kenmerken. Voor het aanmaken van de opzoeklijst 'marketing marketing project 1' zie de beschrijving de instellingen van de marketing kenmerken, de paragraaf getiteld 'Opzoeklijsten voor Marketing'.

De opzoeklijst 'marketing project status' zou de volgende inhoud kunnen hebben:



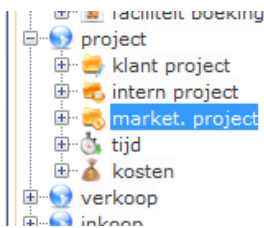
Binnen het menu 'instellingen' kan in het programma 'serienummers' het volgnummer voor marketingprojecten worden opgemaakt en ingesteld. Voor verdere vragen betreffende het invullen van de popuplijsten en het aanmaken van serienummers:

[http://www.newbaseonline.nl/help/help\\_settings.pdf](http://www.newbaseonline.nl/help/help_settings.pdf)



## Aanmaken van een marketing project

Het programma 'marketing project' vinden we in het menu onder de programmagroep 'project'.



Mocht de optie niet beschikbaar zijn dan kan de applicatiebeheerder dit instellen.

Klik de menuoptie aan en klik vervolgens op De 'nieuw' button 

Er wordt nu een marketing project aangemaakt.

In het tabblad 'detail' kunnen we basisgegevens invullen.

| market. project * MP.10.0018 Promotieactie 2010 bestaande klanten   |  |                   |                 |
|---|--|-------------------|-----------------|
| detail   record info   koppelingen   instellingen   opbrengsten   status   tijdregistratie & kosten   verkoop   inkoop   marketing   evaluatie   sluiten   proces taken |  |                   |                 |
| projectnaam   | Promotieactie 2010 bestaande klanten   | volgnr            | MP.10.0018      |
| omschrijving  | Dit is een promotieactie voor de producten van 2010 voor bestaande klanten.<br>Er wordt een mailing verstuurd, er wordt nagebeld, de interesse wordt gepeild en er kan worden ingeschreven op een productpresentatie | aangemaakt        | TJH 23-09-2010  |
|   |  | gewijzigd         | TJH 23-09-2010  |
|   |  | geakkordeerd      |                 |
| startdatum  | 01-09-2010   |                   |                 |
| eind datum  | 01-10-2010   |                   |                 |
| status  | uitvoering   |                   |                 |
| fin. status   | open   |                   |                 |
|   |  | medewerker intern | functie         |
|   |  | Harold Timmer     | account manager |

In het tabblad instellingen kunnen we overige gegevens invullen. Dit is vergelijkbaar met de instellingen van een klantproject. Interessant in dit scherm voor dit marketingproject zijn de triggers, de 10 vinkjes die we kunnen definiëren, en die kunnen gebruikt worden voor het registreren van de voortgang.

| market. project * MP.10.0018 Promotieactie 2010 be                       |                            |
|--|----------------------------|
| detail   record info   koppelingen   instellingen   opbrengsten   status |                            |
| financieel   |                            |
| status   | uitvoering                 |
| fin. status  | open                       |
| voor/na calculatie   |                            |
| declarabel   | <input type="checkbox"/> € |
| datum klaar  |                            |
| triggers   |                            |
| webinteractie  | <input type="checkbox"/>   |
|  | verkort actie              |
| trigger 1  | bel nagebeld               |
| trigger 2  | intr interesse             |
| trigger 3  | off offerte                |
| trigger 4  | opdr opdracht              |
| trigger 5  | pres presentatie           |
| trigger 6  |                            |
| trigger 7  |                            |
| trigger 8  |                            |
| trigger 9  |                            |
| trigger 10   |                            |

In dit voorbeeld hebben we vijf voortgangsstatussen ingevuld.

Zowel de verkorte als uitgebreide actie tekst dien te worden ingevuld.

Deze teksten zijn niet in meerdere talen in te vullen, dus mocht er binnen uw organisatie in meerdere talen door gebruikers gebruik gemaakt worden van de applicatie houd daar dan rekening mee bij het invullen van de teksten.

Deze triggers zijn niet verplicht, en kunnen voor iedere marketingproject verschillend worden ingevuld. Het is niet mogelijk deze bij aanmaak van een marketing project met standaard waarden in te vullen.



Klikken we nu naar het status-scherm, dan zien we dat het invullen van de triggers de volgende schermindeling tot gevolg hebben:



De uitgebreide omschrijvingen worden getoond als aanvullende tabs, de verkorte omschrijving als kolommen helemaal rechts in het scherm.

Niet ingevulde triggers worden niet getoond.

Later in de beschrijving zal het scherm nog verduidelijkt worden, maar hiermee is aangegeven waar het invullen van de triggers op het instellingen scherm effect heeft.

De andere tabs worden niet verder uitgelegd, en zijn vergelijkbaar met de overeenkomstige tabs zoals die in het programma klantproject of andere typen projecten te vinden zijn.



## Koppelen van relaties aan een marketingproject

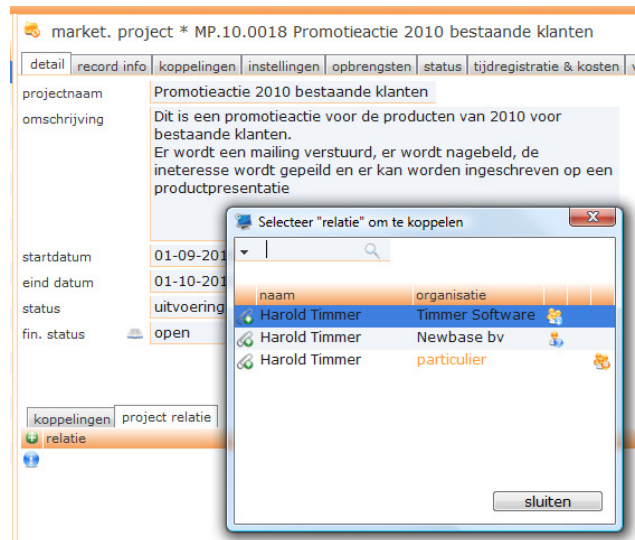
Een marketingactie is gericht op relaties die ingevoerd zijn in relatiebeheer. Een marketingactie is dus niet primair gericht op organisaties, maar op relaties gekoppeld aan organisaties of privépersonen die als relatie zijn aangemaakt.

Er zijn in basis twee manieren om relaties aan een marketingproject te koppelen:

### 1) Koppel een relatie aan het marketingproject

Navigeer hiervoor binnen het marketingproject naar de tab 'detail', kies de subtab 'project relatie' en klik vervolgens op de nieuw button

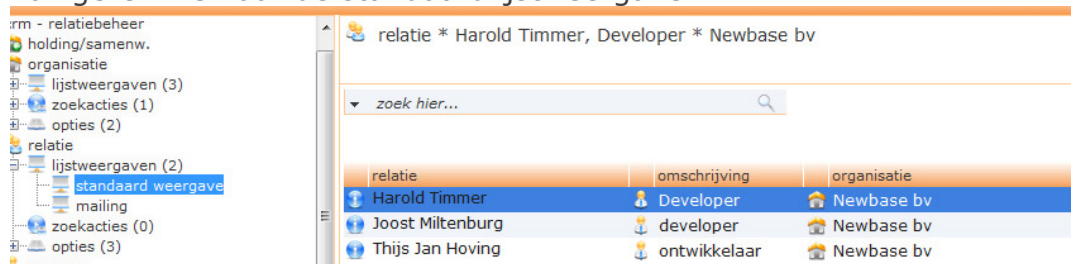
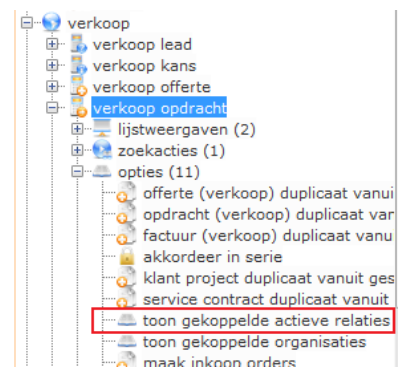
Zoek op de gebruikelijke wijze een relatie en klik op het koppelteken om de relatie te koppelen.



### 2) Zoek in de relatiemodule een set van gegevens en koppel die in één keer aan het marketing project.

Ons voorbeeld betreft bestaande klanten. We definiëren die in ons voorbeeld als alle relaties waaraan we ooit een verkoopopdracht hebben gestuurd. Om die te vinden kunnen de volgende stappen gevolgd worden:

- Ga naar de verkoopopdrachtmodule, en klik op 'alle records tonen'
- Klik in de opties van de verkoopopdrachtmodule op de optie: 'toon gekoppelde actieve relaties'; het resultaat is een lijst met relaties die ooit een verkooporder geplaatst hebben.
- In de set relaties waarin we uitkomen navigeren we naar de standaardlijstweergave:

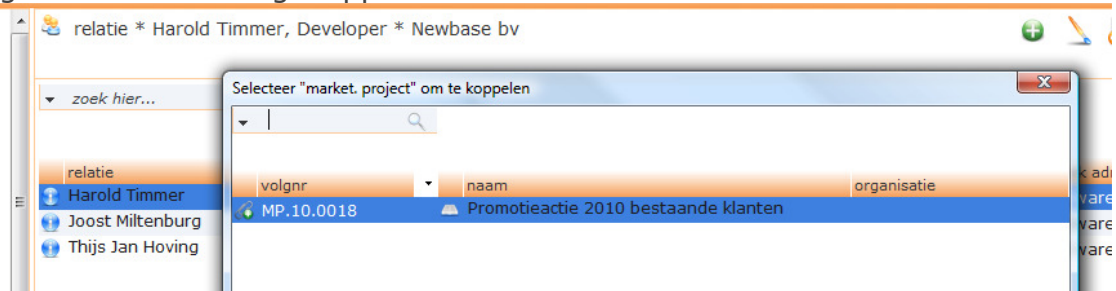




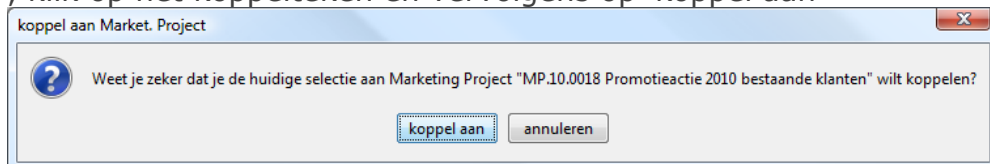
- d) Het doel is uiteindelijk de gevonden relaties te koppelen aan het marketing project. Daarvoor kiezen we de optie behorende bij de relatiemodule getiteld 'koppel aan market. Project'.



- e) Zoek vervolgens in het koppelscherm het marketingprojectwaaraan de gevonden relaties gekoppeld dienen te worden:

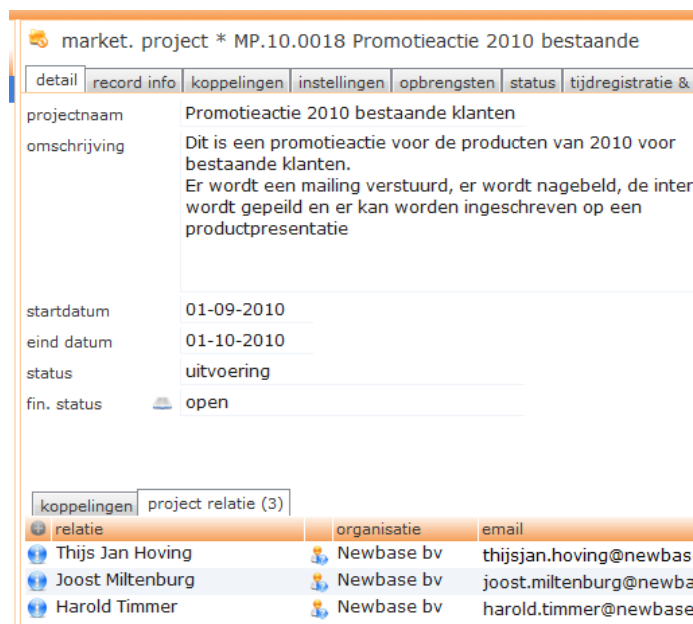


klik op het koppelteken en vervolgens op 'koppel aan'



Bovenin beeld zal nu een voortgangsbalk lopen. Afhankelijk van het aantal gevonden relaties kan dit langere tijd in beslag nemen

- f) Automatisch wordt het marketing project geopend, en is inzichtelijk dat de relaties zijn gekoppeld:





Of direct op het marketing project gekoppeld wordt (optie 1) of dat er via een zoekactie tot een set van relaties gekomen wordt, die vervolgens gekoppeld wordt (optie 2), maakt voor het verder verwerken van het marketing project geen verschil.

De koppeling is nu ook in de relatiekaart inzichtelijk.

- Open een gekoppelde relatie
- Klik op de tab 'marketing'; onderin het scherm is de subtab 'projectrelatie' zichtbaar:

relatie \* Harold Timmer, Developer \* Newbase bv

detail record info persoon instellingen adres koppelingen klant project verkoop inkoop service marketing

aantal medew. nieuwsbrief  02-10-2009 11:38 MP.09.0008 test webrest  
 check marketing  persbericht   
 email  gebruikersinformatie   
 inactief

Specialisme Uitnodigingen

kenmerk analyse bedrijfsprocessen ✗ kenmerk CRM beurs Midden Nederland 2010 Jaa  
 kenmerk organisatieadvies ✗ kenmerk Accountantdag Twinfield 2010

Attentie

kenmerk Kerstkaart 2009 ✗ kenmerk  
 kenmerk Kerstattentie 2010 ✗

vrije invoer

kenmerk Heeft voor 2012 een nieuw project op stapel staan

project relatie ( 1 )

| project                                 | startdatum | status |
|---|------------|--------|
| MP.10.0018 Promotieactie 2010 bestaande | 01-09-2010 | order  |

## Koppelen van organisaties aan een marketingproject

Er is ook nog een derde mogelijkheid om gegevens te koppelen aan een marketingproject en dat is vanuit de organisatiemodule.

Stel ik heb wil de 2 gevonden organisaties als resultaat van een zoekactie koppelen:

organisatie

- lijstweergaven (3)
  - standaard weergave
  - adressen
  - intern contactpersoon
- zoekacties (1)
- opties (2)
  - toon gekoppelde actieve relaties
  - koppel aan market. project

zoek hier...

| volgnr     | organisatie                |
|------------|----------------------------|
| OR.99.1072 | Comtest Instrumentation bv |
| OR.07.0405 | Testcentrum Siergewassen   |

Het eindresultaat van de koppelactie vergelijkbaar als hierboven reeds beschreven wordt dan:



| relatie          | organisatie | email                       | relatie tel nr. | org. tel nr.  | cc                       | rol |
|------------------|-------------|-----------------------------|-----------------|---------------|--------------------------|-----|
| Thijs Jan Hoving | Newbase bv  | thijsjan.hoving@newbase.nl  | +31 (20) 6111   |               | <input type="checkbox"/> | X   |
|                  | Testcentrum |                             |                 | +31 (252) 517 | <input type="checkbox"/> | X   |
| Joost Miltenburg | Newbase bv  | joost.miltenburg@newbase.nl | +31 (20) 6111   |               | <input type="checkbox"/> | X   |
| Harold Timmer    | Newbase bv  | harold.timmer@newbase.nl    | +31 (20) 6111   |               | <input type="checkbox"/> | X   |
|                  | Comtest     |                             |                 | +31 (40) 7501 | <input type="checkbox"/> | X   |

Het emailadres wordt bij de twee organisaties niet getoond.

De applicatie gaat in een marketingproject namelijk alleen uit van relaties. Er dient dus voor gezorgd te worden dat de gegevens in de projectrelatie worden aangevuld met de juiste relatie.

Indien de juiste relatie is bepaald, of is ingevoerd bij de organisatie dan kan achteraf de relatie gekoppeld worden door op het blauwe bolletje te klikken voor de regel.

Het detailscherm van projectrelatie wordt dan geopend.

Klik op het koppelteken bij 'relatie' om het

koppelscherm te openen

En klik op het koppelteken om te koppelen

Het resultaat in het marketingproject is nu:

| relatie            | organisatie | email                       | relatie tel nr. | org. tel nr.  | cc                       | rol |
|--------------------|-------------|-----------------------------|-----------------|---------------|--------------------------|-----|
| Thijs Jan Hoving   | Newbase bv  | thijsjan.hoving@newbase.nl  | +31 (20) 6111   |               | <input type="checkbox"/> | X   |
| C.A.M. Schavemaker | Testcentrum | cor@testcentrum.nl          | +31 (252) 517   | +31 (252) 517 | <input type="checkbox"/> | X   |
| Joost Miltenburg   | Newbase bv  | joost.miltenburg@newbase.nl | +31 (20) 6111   |               | <input type="checkbox"/> | X   |
| Harold Timmer      | Newbase bv  | harold.timmer@newbase.nl    | +31 (20) 6111   |               | <input type="checkbox"/> | X   |
|                    | Comtest     |                             |                 | +31 (40) 7501 | <input type="checkbox"/> | X   |

Er is een relatie gekoppeld en het emailadres is (mits aanwezig in de relatiekaart) ook beschikbaar voor marketingdoeleinden in dit project.

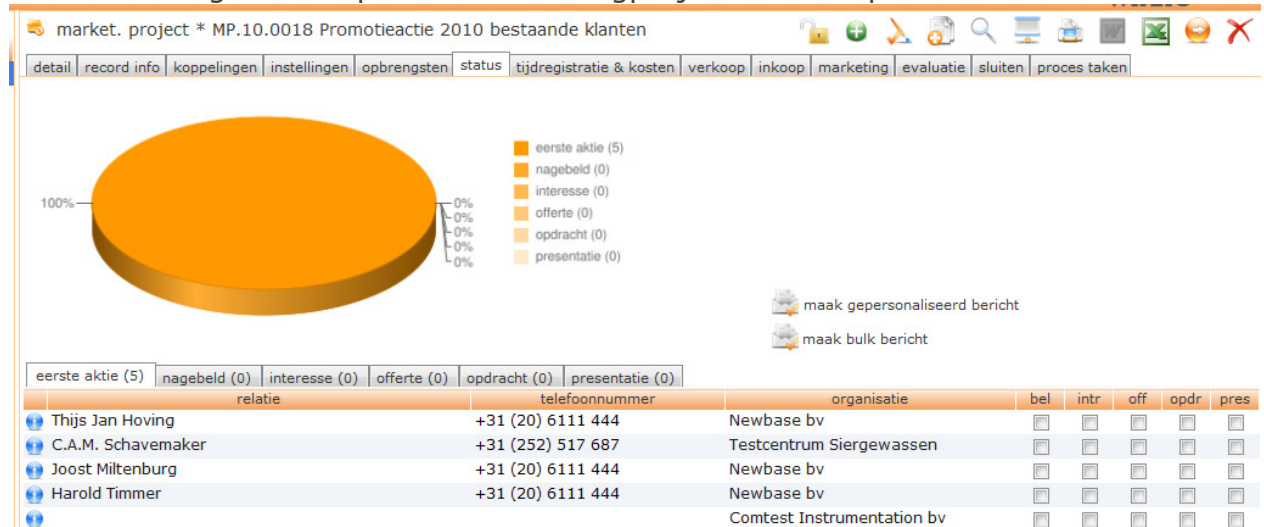
Het koppelen van organisaties is dus slechts een tussenfase om informatie te vergaren. Uiteindelijk zullen relaties gekoppeld moeten worden om zinvol gebruik van de gegevens te kunnen maken.



Vanuit het marketing project is het wel mogelijk relaties te koppelen met de nieuw-button (hiervoor beschreven als optie 1 bij het koppelen van relaties), maar het koppelen van organisaties vanuit het marketingproject is niet mogelijk. Dit gaat alleen via de hierboven genoemde koppel optie vanuit het programma 'organisatie'.

## Werken in het marketingproject

Als er relaties gekoppeld zijn, en de instellingen zijn ingevoerd, dan kan met de actie worden gestart. Open het marketingproject en klik op de tab 'status'



Er zijn 5 (dus alle) projectrelaties waar de eerste actie nog moet plaatsvinden. In alle andere subtabs zien we 0 staan, ten teken dat er geen projectrelaties bestaan met die status. In de grafiek zie we 100% van de relaties in de fase 'eerste actie'.

Stel we hebben de eerste drie gebeld, en vinken het vinkje in de kolom 'bel' aan. Om het scherm te verversen na het aanvinken is klikken naar een andere subtab en weer terug voldoende. Het resultaat is dan:



40% staat nog op status 'eerste actie', en 60% is nagebeld.



De subtab 'nagebeld' geeft het volgende beeld:

| eerste aktie (2)   |                   | nagebeld (3)             |                                     | interesse (0)            |                          | offerte (0)              |                          | opdracht (0) |  | presentatie (0) |  |
|--------------------|-------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|--|-----------------|--|
| relatie            | telefoonnummer    | organisatie              | bel                                 | intr                     | off                      | opdr                     | pres                     |              |  |                 |  |
| Thijs Jan Hoving   | +31 (20) 6111 444 | Newbase bv               | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |              |  |                 |  |
| C.A.M. Schavemaker | +31 (252) 517 687 | Testcentrum Siergewassen | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |              |  |                 |  |
| Joost Miltenburg   | +31 (20) 6111 444 | Newbase bv               | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |              |  |                 |  |

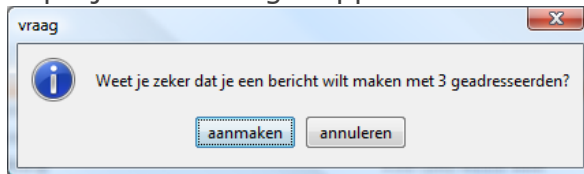
Op deze manier kunnen alle stadia worden doorlopen en zo nodig afgevinkt. Afhankelijk van de vinkjes komt een projectrelatie in een subtab voor of juist niet. Dat is niet alleen handig om overzicht te houden over de vordering en het succes van de actie, maar ook om te weten waar verder gegaan moet worden met bellen: iedereen die nog voorkomt in de subtab 'eerste aktie' moet nog gebeld worden, de anderen zijn reeds gebeld.

### Mailingen aanmaken vanuit het marketingproject

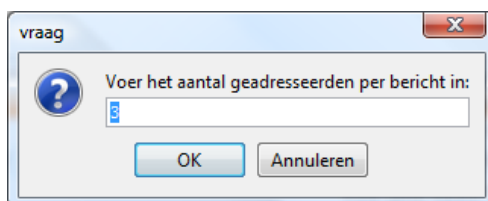
Vanuit een marketingproject is het mogelijk een mailing aan te maken. Door te kiezen voor een subtab kan ook alleen aan projectrelaties met een bepaalde status een mailing gestuurd worden. Is het de bedoeling iedereen die gebeld is een mail te sturen, klik dan de subtab 'nagebeld' aan. Boven in het scherm worden naast de grafiek twee opties getoond:

-  maak gepersonaliseerd bericht

Er wordt dan in het programma 'bericht' een bericht aangemaakt met hieraan de projectrelaties gekoppeld als 'aan'



Vervolgens wordt de vraag gesteld:



Dit aantal geadresseerden is vooral bij grotere aantallen van belang. Als de mailprovider niet toestaat dat er mails naar al te grote aantallen geadresseerden worden gestuurd, dan kan hiermee het

maximaal aantal geadresseerden per bericht worden ingesteld, en zullen er afhankelijk van dit aantal meerdere berichten worden aangemaakt, waarover de geadresseerden verdeeld worden, zodat mailprovider de berichten accepteert.

Vervolgens loopt boven in beeld een voortgangsbalk. Afhankelijk van het aantal geadresseerden kan dit langere tijd duren.

De berichten met daaraan gekoppeld de geadresseerden als type 'aan' zijn aan het eind van het proces aangemaakt, en het bericht is gekoppeld aan het marketing project van waaruit het gestart was.



| bericht * BE.10.14907  |                             |                          |       |  |
|--|-----------------------------|--------------------------|-------|--|
| detail   record info   instellingen   koppelingen   geadresseerde   adressen |                             |                          |       |  |
| geadresseerde  | adres                       | aanhef                   | type  |  |
| Thijs Jan Hoving   | thijsjan.hoving@newbase.nl  | Beste Thijs Jan          | aan ✕ |  |
| C.A.M. Schavemaker   | cor@testcentrum.nl          | Geachte heer Schavemaker | aan ✕ |  |
| Joost Miltenburg   | joost.miltenburg@newbase.nl | Beste Joost              | aan ✕ |  |

| type            | relatie en/of project koppelingen                 |
|-----------------|---|
| market. project | MP.10.0018 Promotieactie 2010 bestaande klanten ✕ |

In het marketingproject is het bericht terug te vinden in de tab 'koppelingen', subtab 'berichten'

Het bericht kan vervolgens als een 'gewoon' bericht afgemaakt worden, bijvoorbeeld middels het koppelen van een sjabloon.

**maak bulk bericht**

Er wordt dan in het programma 'bericht' een bericht aangemaakt met hieraan de projectrelaties gekoppeld als 'bcc'. De verdere werking is hetzelfde als bij het aanmaken van een gepersonaliseerd bericht.

| bericht * BE.10.14908  |                             |                          |       |  |
|--|-----------------------------|--------------------------|-------|--|
| detail   record info   instellingen   koppelingen   geadresseerde   adressen |                             |                          |       |  |
| geadresseerde  | adres                       | aanhef                   | type  |  |
| Thijs Jan Hoving   | thijsjan.hoving@newbase.nl  | Beste Thijs Jan          | bcc ✕ |  |
| C.A.M. Schavemaker   | cor@testcentrum.nl          | Geachte heer Schavemaker | bcc ✕ |  |
| Joost Miltenburg   | joost.miltenburg@newbase.nl | Beste Joost              | bcc ✕ |  |

## Andere mogelijkheden vanuit het marketingproject

Vanuit het marketingproject kan naar alle gekoppelde relaties worden genavigeerd of naar de aan die relatie gekoppelde organisaties

- project
  - klant project
  - intern project
  - market. project
    - lijstweergaven (3)
    - zoekacties (1)
    - opties (3)
      - toon - aan project relatie - gekoppelde actieve relaties
      - toon - aan project relatie - gekoppelde organisaties
      - akkordeer in serie
    - project relatie

De eerste optie komt uit het programma 'relatie' de tweede in 'organisatie' van daaruit kunnen weer exports van adresgegevens worden gemaakt, of geprint naar een Word sjabloon waarmee het middels mail-merge functionaliteit bijvoorbeeld mogelijk is

etiketten, badges of naambordjes af te drukken.