

Lokeren - 16 januari 2009

Meer halen uit Microsoft Dynamics CRM:

COVARIS MEMBERS IS EEN TROEF VOOR LEDENORGANISATIES.

HSO Belgium werd onlangs opgericht als het nieuwe Belgische filiaal van de internationale HSO Group, gespecialiseerd in het verbeteren van bedrijfsresultaten van haar klanten door toepassing van op Microsoft gebaseerde technologie. De Microsoft Dynamics add-on Covaris Members is daar een typerend voorbeeld van. Met de verdeling van dit nieuwe product in België richt HSO Belgium zich nu echter specifiek op ledenorganisaties.

Administratie, informatie en communicatie in één.

De add-on Covaris Members is een ontwikkeling van het Nederlandse bedrijf Covaris. HSO Belgium ziet tal van mogelijkheden voor toepassing van het product op de Belgische markt, waar diverse ledenorganisaties, zoals bijvoorbeeld de ziekenfondsen, sterk zijn vertegenwoordigd.

Covaris Members helpt ledenorganisaties de relatie met hun achterban te versterken en te verzilveren. Het product is immers een ideale combinatie van een goed georganiseerde administratie, gedegen managementinformatie en een heldere communicatie met leden, donateurs en vrijwilligers. De informatie die het systeem oplevert, is niet alleen een belangrijk winstpunt voor de strategische besluitvorming van elke organisatie. Ook de slagvaardigheid van de organisatie groeit dankzij de vele interessante, praktijkgerichte functies van het systeem.

Veelzijdige functionaliteit in een vertrouwde omgeving.

Covaris Members werd specifiek ontwikkeld voor ledenorganisaties. De veelzijdige functionaliteit van deze applicatie sluit immers naadloos aan op de typische interne processen die er worden gehanteerd voor ondermeer relatiebeheer, fondswerving, het coördineren van gezamenlijke acties en contributieverwerking.

Zo genereert de applicatie contributiefacturen, worden betalingen automatisch ingelezen, kan ten allen tijde een overzicht van openstaande betalingen worden geraadpleegd en worden alle aan de leden geleverde diensten geregistreerd. Maar Covaris Members geeft ook de noodzakelijke input voor het opzetten van doelgerichte acties afgestemd op het betaalgedrag van de leden, biedt waardevolle ondersteuning bij het organiseren van campagnes en bij het uitvoeren van verhelderende RFM-analyses.

De snelle implementatie van Covaris Members is een troef. Omdat de interface gebaseerd is op Microsoft Dynamics CRM, hebben gebruikers de software snel onder de knie. Ook de flexibiliteit is een pluspunt; het systeem kan immers worden afgestemd op de vereisten van elke specifieke ledenadministratie.



Voor meer informatie:

HSO Belgium

Wim Van Heesvelde – Directeur Sales & Marketing

Oeverstraat 21A – 9160 Lokeren

Tel.: +32 (0)9 326 92 50

E-mail: wheesvelde@hsomail.com

Website: www.hsobelgium.com

Perscontact:

Carl Bosteels – VPR Consult

Tel. +32 (0)3 777 97 17

E-mail: carl.bosteels@vprconsult.be

HSO Belgium is de Belgische vestiging van de internationale HSO Group. HSO werd opgericht in 1989 en heeft ruim 200 medewerkers. De hoofdzetel is gevestigd in Nederland en verder heeft de groep vestigingen in Duitsland, Italië, Noord-Amerika, Azië en België.

De dienstverlening van **HSO** beslaat het gehele spectrum aan diensten dat van belang is voor een succesvolle implementatie en een duurzaam beheer en onderhoud van Microsoft Dynamics AX. HSO richt zich hierbij specifiek op business consulting, implementatie, technologische integratie, alsmede het beheren van Dynamics AX omgevingen. HSO helpt bedrijven en organisaties met het verbeteren van bedrijfsresultaten door het verhogen van productiviteit en efficiëntie van de logistieke en financiële organisatie. Hiervoor wordt gewerkt met moderne technologie voor bedrijfstoepassingen, gebaseerd op Microsoft Dynamics AX.

HSO is Microsoft Gold Certified Partner, Early Adoption Partner en lid van de Microsoft Inner Circle.