



Odoo CRM: Hoe Odoo u in staat stelt om efficiëntie te winnen zonder enige kans te missen

Een voorbereidende gids voor digitale
transformatie



nalis

Inhoudsopgave

1. Algemene inleiding	3
2. De CRM-applicatie	5
1. What is het?	6
2. Waarom Odoo gebruiken als CRM? Vergelijking met andere ERP's	7
A. Odoo CRM	7
B. Salesforce	9
C. HubSpot CRM	11
D. Zoho CRM	13
3. Odoo CRM – de belangrijkste functies om u te helpen uw kansen om te zetten en uw omzet te verhogen	15
A. Hoofdpunten	15
B. Om verder te gaan : laten we in Odoo springen	16
I. Meer klanten aantrekken en converteren	16
II. Maximaliseer het verkoopbeheer en de opvolging van klanten	19
III. Bespaar tijd met automatisering en kunstmatige intelligentie	21
IV. Kortom, onmiddellijke ROI: Minder repetitieve taken, meer omzet !	22
4. Hoe moet het worden uitgevoerd?	23
5. Waarom Nalios gebruiken om uw CRM te implementeren?	24
3. Conclusie	25



1 Hoofdstuk

Algemene inleiding

Algemene inleiding

In een wereld waar digitalisering essentieel is voor de groei van bedrijven, is het hebben van een krachtige en flexibele beheertool een echte troef. Odoo, een van de meest populaire en innovatieve ERP's op de Belgische markt, onderscheidt zich door zijn modulariteit, gebruiksgemak en het vermogen om zich aan te passen aan de behoeften van zowel KMO's als grote bedrijven.

Met meer dan 12 miljoen gebruikers wereldwijd en een aanwezigheid in meer dan 175 landen, biedt Odoo een reeks applicaties die alle zakelijke behoeften dekken: CRM, boekhouding, voorraadbeheer, e-commerce, marketing, enz. Het ecosysteem wordt ondersteund door een grote gemeenschap van partners, die bedrijven ondersteunen bij de implementatie en optimalisatie van Odoo.

Onder deze experts onderscheidt Nalios zich als Gold Partner, een status die getuigt van het hoge niveau van expertise en klanttevredenheid. In cijfers is Nalios:

- Meer dan 250 Odoo-projecten uitgevoerd, met klanten uit verschillende industrieën.
- Meer dan 3.000 tevreden gebruikers, die profiteren van een oplossing die is afgestemd op hun behoeften.
- 46 medewerkers, waaronder gecertificeerde consultants die experts zijn in Odoo implementatie en optimalisatie.
- 7 agentschappen in België (Wallonië en Vlaanderen), Frankrijk (Rijssel), Zwitserland (Lausanne en Genève) en West-Indië-Guyana, die zorgen voor een lokale aanwezigheid voor lokale ondersteuning.

Nalios, opgericht in 2020, groeit jaarlijks met 60%, wat een weerspiegeling is van zijn dynamiek en toewijding aan zijn klanten.

Dankzij zijn knowhow garandeert Nalios een vlotte implementatie en strategische ondersteuning om de productiviteit en winstgevendheid van zijn klanten te maximaliseren.

In dit artikel gaan we in op de belangrijkste kenmerken van Odoo's CRM, de concrete voordelen die het biedt voor bedrijven en de strategische rol van Nalios bij het optimaliseren en slagen van uw digitale transformatie.



2 Hoofdstuk

De CRM-applicatie

De CRM-applicatie

1. Wat is het?

In een wereld waarin klantrelatiebeheer steeds belangrijker wordt, is het hebben van een krachtige CRM essentieel geworden voor bedrijven die hun commerciële efficiëntie willen maximaliseren. Veel bedrijven hebben echter moeite om hun informatie te centraliseren, hun klantenopvolging te automatiseren en hun verkooppotentieel volledig te benutten.

Dit is waar Odoo CRM om de hoek komt kijken. Deze alles-in-één software helpt bij het vereenvoudigen van leadbeheer, het automatiseren van repetitieve taken en het bieden van een realtime overzicht van elke verkoopkans. Met ingebouwde tools voor het volgen van communicatie, het beheren van aanbiedingen en het plannen van marketingacties, transformeert Odoo CRM de manier waarop u met uw klanten en prospects omgaat.

Bij Nalios helpen we u Odoo CRM te integreren in uw processen, zodat u zich kunt concentreren op wat er echt toe doet: het ontwikkelen van uw relaties en het stimuleren van uw bedrijf. Deze whitepaper leidt u door de essentiële functies van Odoo CRM en laat zien hoe het uw klantrelatiebeheer kan optimaliseren om uw bedrijf vooruit te helpen.

Op het programma

- Waarom kiezen voor Odoo voor uw CRM? Vergelijking met andere ERP.
- Odoo CRM – de belangrijkste functies om u te helpen uw kansen om te zetten en uw omzet te verhogen.
- Best practices voor een succesvolle implementatie

2. Waarom Odoo gebruiken als CRM? Vergelijking met andere ERP's ?

A. Odoo CRM

Criteria	Beschrijving
Filosofie	Modulaire open-source ERP met native integratie
Prijsmodel	Flexibel: Betaald per gebruiker/module (Enterprise) of volledig gratis in Community
Gratis versie	Odoo Community: gratis versie met toegang tot de code en mogelijke aanpassingen
Makkelijk te gebruiken	Gemiddeld, maar zorgt voor een snelle ontwikkeling van vaardigheden en uitgebreide aanpassingen
Aanpassing	Zeer hoog: open voor specifieke ontwikkelingen en aanpassingen als dat nodig is
Contact beheer	Ja, optimale centralisatie van contacten met synchronisatie tussen meerdere apps.
Verkoop pijplijn	Ja, aanpasbaar volgens zakelijke behoeften

Critères	Beschrijving
Rapporten en dashboards	Ja, met geavanceerde aanpassingen en toegang tot uitgebreide analyses
Offerte- en factuurbeheer	Ja, native en volledig geïntegreerd met sales
Integratie met andere tools	Ja, met krachtige API en out-of-the-box connectoren
Implementatie	Cloud en On-Premise volgens de voorkeuren van het bedrijf
Doelgroep	MKB's en grote ondernemingen die op zoek zijn naar flexibiliteit en schaalbaarheid
Ondersteuning en gemeenschap	Actieve community + officiële ondersteuning met uitgebreide documentatie

B. Salesforce

Criteria	Beschrijving
Filosofie	Krachtige, maar complexe en rigide cloud-CRM
Prijsmodel	Duur model met abonnement per gebruiker en extra betaalde functies
Gratis versie	Geen gratis versie, alleen een tijdelijke proefperiode
Makkelijk te gebruiken	Complex: vereist training en langdurige onboarding
Aanpassing	Hoog, maar met een afhankelijkheid van Salesforce-ontwikkelaars
Contact beheer	Ja, maar gesegmenteerd beheer tussen betaalde modules
Verkoop pijplijn	Ja, maar de geavanceerde opties zijn betaald
Rapporten en dashboards	Ja, krachtig met AI, maar moeilijk aan te passen zonder expertise

Criteria	Beschrijving
Offerte- en factuurbeheer	Ja, maar hiervoor is een betaalde add-on vereist
Integratie met andere tools	Ja, maar vaak met extra kosten via de AppExchange
Implementatie	100% Cloud, geen On-Premise optie
Doelgroep	Grote bedrijven met hoge budgetten en complexe behoeften
Ondersteuning en gemeenschap	Kwaliteit maar vaak dure ondersteuning, actieve maar minder toegankelijke gemeenschap

C. HubSpot CRM

Criteria	Beschrijving
Filosofie	Eenvoudige CRM, gericht op marketing maar beperkt in geavanceerd verkoopbeheer
Prijsmodel	Freemium, maar wordt snel duur voor geavanceerde functies
Gratis versie	Ja, maar zeer beperkte gratis versie in automatisering en rapportage
Makkelijk te gebruiken	Zeer gemakkelijk te leren, maar mist diepgang voor complexe processen
Aanpassing	Beperkte aanpassing (workflows, weinig geavanceerde opties)
Contact beheer	Ja, maar minder robuust contactbeheer dan Odoo
Verkoop pijplijn	Ja, heel visueel maar minder aanpasbaar
Rapporten en dashboards	Ja, maar niet erg flexibel voor bedrijven met specifieke behoeften

Criteria	Beschrijving
Offerte- en factuurbeheer	Nee, vereist een externe oplossing of integratie
Integratie met andere tools	Ja, maar minder native integraties in vergelijking met Odoo
Implementatie	100% Cloud, geen On-Premise optie
Doelgroep	KMO's en startups die een snelle en gemakkelijke oplossing willen
Ondersteuning en gemeenschap	Goede ondersteuning, maar kleinere gemeenschap

Criteria	Beschrijving
Filosofie	Modulaire, cloudgebaseerde CRM, betaalbaar maar soms te geïsoleerd
Prijsmodel	Betaald per module, wordt al snel duur voor alle tools
Gratis versie	Ja, maar zeer beperkte gratis versie tijdens het testen
Makkelijk te gebruiken	Eenvoudig te gebruiken, maar mist flexibiliteit in configuratie
Aanpassing	Hoog, maar gebaseerd op low-code tools die niet geschikt zijn voor complexe behoeften
Contact beheer	Ja, maar minder robuust contactbeheer
Verkoop pijplijn	Ja, maar minder flexibel dan Odoo en Salesforce
Rapporten en dashboards	Ja, maar mist diepgang in geavanceerde analyses

Criteria	Beschrijving
Offerte- en factuurbeheer	Ja, maar alleen met Zoho Books
Integratie met andere tools	Ja, maar API minder krachtig dan die van Odoo
Implementatie	100% Cloud, geen On-Premise optie
Doelgroep	KMO's en groeiende bedrijven, maar beperkt voor grote groepen
Ondersteuning en gemeenschap	Fatsoenlijke ondersteuning, maar kleinere gemeenschap dan Odoo

Tot slot:

- Odoo CRM is de beste keuze als je al andere Odoo modules gebruikt of een alles-in-één oplossing wilt met een goede prijs-kwaliteitverhouding.
- Salesforce is ultrakrachtig, maar duur en complex.
- HubSpot CRM is geweldig voor marketing en kleine bedrijven.
- Zoho CRM is een kosteneffectief en flexibel alternatief.

3. Odoo CRM – de belangrijkste functies om u te helpen uw kansen om te zetten en uw omzet te verhogen.

A. Hoofdpunten

- 100% geïntegreerd in uw ecosysteem – Het communiceert rechtstreeks met facturering, marketingautomatisering, boekhouding en zelfs projectbeheer, zonder dat er complexe integraties nodig zijn.
- Eenvoud en ergonomie – Intuïtieve interface, eenvoudige aanpassing en snel te leren, zonder zware training.
- Intelligente automatisering – Automatische follow-ups, het volgen van kansen en het scoren van leads om elke interactie te optimaliseren.
- 360° beeld van de klant – Alle interacties (e-mails, offertes, taken, facturen) op één plek voor een ultra-efficiënte opvolging.
- Onverslaanbare prijs-kwaliteitverhouding – Functies die vergelijkbaar zijn met (of zelfs beter) zijn dan de reuzen van de markt, zonder de exorbitante kosten van licenties.
- Een krachtige en schaalbare CRM – Odoo CRM centraliseert klantgegevens en automatiseert zakelijke taken om de efficiëntie te verbeteren en fouten te verminderen.
Met zijn geavanceerde rapportagetools biedt het een real-time overzicht van de prestaties.
De intuïtieve interface en mobiele toegankelijkheid zorgen voor een optimale respons voor teams.
- Odoo Community – Odoo profiteert van een grote community en technische ondersteuning die u kwaliteitsondersteuning garandeert tijdens uw gebruik.

Plus de 20 000 personnes contribuent au succès d'Odoo dans le monde entier.

Apprenez, partagez et contribuez en rejoignant la communauté Odoo.

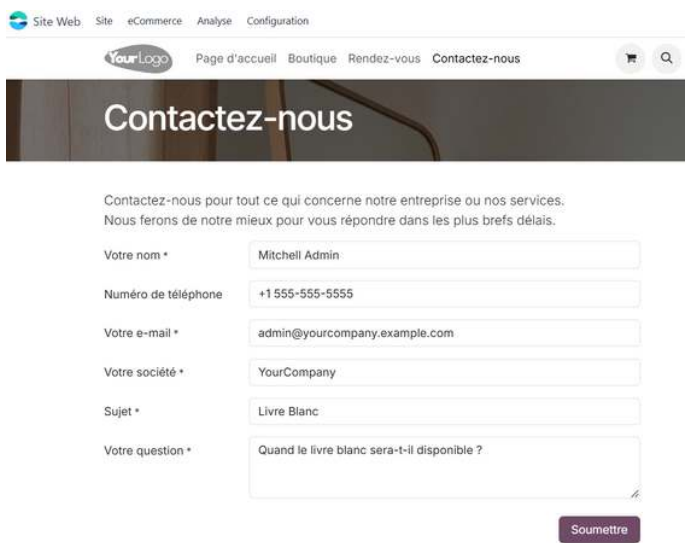
B. Om verder te gaan – laten we in Odoo springen.

Concentreer u op de functies die u tijd besparen bij het beheren van uw klantrelatie en zo uw omzet verhogen.

I. Meer klanten aantrekken en converteren

► Automatische leadgeneratie

- Leg leads vast van de website, e-mails (en e-mailmarketing), sociale netwerken of aangepaste formulieren.



The screenshot shows a website's contact page. At the top, there is a navigation bar with links: Site Web, Site, eCommerce, Analyse, and Configuration. Below this is a header with 'Your Logo' and navigation links: Page d'accueil, Boutique, Rendez-vous, and Contactez-nous. The main heading is 'Contactez-nous'. Below the heading, there is a paragraph: 'Contactez-nous pour tout ce qui concerne notre entreprise ou nos services. Nous ferons de notre mieux pour vous répondre dans les plus brefs délais.' The form contains the following fields: 'Votre nom *' with the value 'Mitchell Admin', 'Numéro de téléphone' with the value '+1 555-555-5555', 'Votre e-mail *' with the value 'admin@yourcompany.example.com', 'Votre société *' with the value 'YourCompany', 'Sujet *' with the value 'Livres Blanc', and 'Votre question *' with the value 'Quand le livre blanc sera-t-il disponible ?'. A 'Soumettre' button is at the bottom right.

*Hier, contactformulier op de website dat een lead genereert in het CRM.



The screenshot shows the Odoo CRM interface. At the top, there is a navigation bar with links: CRM, Ventes, Pistes, Analyse, and Configuration. Below this is a header with 'Nouveau', 'Générer des pistes', and 'Pistes'. A search bar is on the right. The main table lists leads with the following columns: Créé le, Piste, E-mail, Ville, Pays, and Vendeur. The first lead is highlighted with a red box.

Créé le	Piste	E-mail	Ville	Pays	Vendeur
10/02/2025 15:14:24	Livres Blanc	admin@yourcompany.example.com	Scranton	Etats-Unis	
05/02/2025 14:24:41	Design Software info	jga@solar.example.com	Madrid	Espagne	Marc Demo

- "Lead prospecting"-functie waarmee CRM-gebruikers nieuwe leads rechtstreeks in hun Odoo-database kunnen genereren (met behulp van een paar credits)

🌟 Besoin d'aide pour atteindre votre cible ? ✕

Combien de pistes aimeriez-vous ?

100 Sociétés

Pays ? Belgique X

Secteurs d'activité ?

Filtrer en fonction de la taille ?

Équipe commerciale ? Ventes

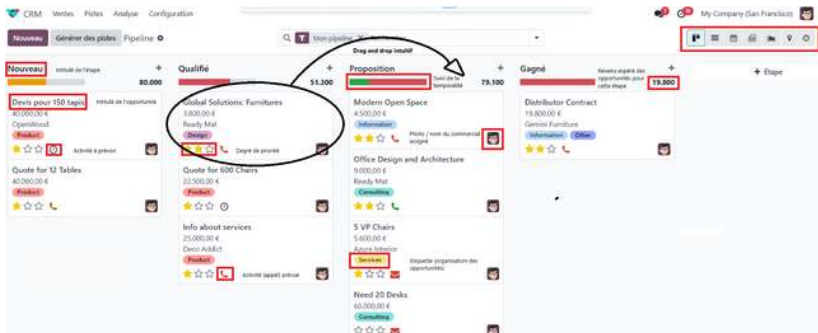
Vendeur ? Mitchell Admin

Étiquettes par défaut ?

Générer des pistes Annuler

➤ Kansen volgen en visuele pijplijn

- Interactieve Kanban om in één oogopslag de status van kansen te visualiseren en acties te prioriteren.
- Sleep en zet neer om eenvoudig kansen van de ene fase naar de andere te verplaatsen.



* Overzicht van de pijplijn

➤ Scoren van leads

- Identificatie van de meest veelbelovende leads op basis van gedefinieerde criteria (bron, engagement, geschiedenis).

The screenshot shows a CRM interface with a top navigation bar (CRM, Ventes, Pistes, Analyse, Configuration). Below it is a 'Pipeline' section with a 'Nouveau' button and a '5 VP Chairs' lead. The lead details are shown in a card format with tabs: 'Nouveau devis', 'Gagné', 'Perdu', and 'Enrichir'. The 'Nouveau devis' tab is active, showing the lead's name '5 VP Chairs' and a 'Revenu attendu' of '5.600,00 €'. A red box highlights the 'Probabilité' field, which shows 'à 97,62 %'. Other fields include 'Contact' (Azure Interior - US12345677), 'E-mail' (vauxoo@yourcompany.example.com), 'Téléphone' (+58 212 681 0538), 'Vendeur' (Mitchell Admin), 'Date de clôture prévue', and 'Étiquettes'. There are also buttons for 'Notes internes', 'Informations supplémentaires', and 'Services'.

*Gedetailleerde mogelijkheid; Focus op de kans op scoren

- Automatische prioritering van hoogwaardige leads.

➤ Relances automatiques, gestion des rendez-vous et planification des activités

- Het inplannen van herinneringen en het automatisch versturen van gepersonaliseerde e-mails.
- Eenvoudig volgen van afspraken en verschillende teamactiviteiten met de speciale weergave.

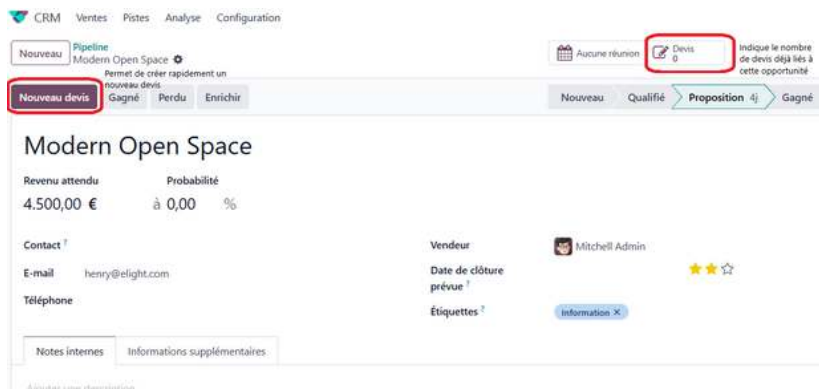
The screenshot shows a CRM interface with a top navigation bar (CRM, Ventes, Pistes, Analyse, Configuration). Below it is a 'Pipeline' section with a 'Nouveau' button and a '5 VP Chairs' lead. The main view is a calendar grid showing activities for the month of May. The calendar has columns for 'E-mail', 'Appel', 'Réunion', 'Devis de suivi', 'Faire un devis', 'Appel prior. démission', 'E-mail: Demande de bonjour', 'To Do', and 'Charger un document'. The activities are listed in rows, with dates and times. The first row shows '5 VP Chairs' on May 1st at 10:00:00. The second row shows 'Modern Open Space' on May 2nd at 10:00:00. The third row shows 'Distributor Contract' on May 3rd at 10:00:00. The fourth row shows 'Info about services' on May 4th at 10:00:00. The fifth row shows 'Global Solutions: Furniture' on May 5th at 10:00:00. The sixth row shows 'New 20 Desk' on May 6th at 10:00:00. The seventh row shows 'Quote for 12 Tables' on May 7th at 10:00:00. The eighth row shows 'Office Design and architecture' on May 8th at 10:00:00. The calendar also shows a 'To Do' list with a 'To Do' item on May 1st at 10:00:00. The bottom of the calendar has a 'Planifier une activité' button.

* Weergave "Activiteitstype": informatie over aankomende activiteiten, gerelateerde mogelijkheden en contactpersonen.

II. Maximaliseer het verkoopbeheer en de opvolging van klanten

► Automatisering van de verkoopcyclus

- Maak en verstuur offertes in een paar klikken vanuit opportuniteiten.



*Gedetailleerde kans; focus op het maken van een nieuwe offerte.

- Automatische conversie van offertes naar facturen zodra ze zijn gevalideerd.
- Beheer betalingen en volg ontvangstbewijzen rechtstreeks in het CRM.

► Volledige klantgeschiedenis

- Gedetailleerde tracking van interacties (e-mails, oproepen, afspraken, facturen, supporttickets).
- Een globale visie van klanten om beter te anticiperen op hun behoeften.



*Chatter en slimme knoppen; Maakt gedetailleerde tracking per verkoopkans mogelijk

Tools voor teamsamenwerking

- Het delen van informatie tussen verkopers voor een effectieve follow-up.
- Automatische toewijzing van leads aan vertegenwoordigers op basis van gedefinieerde criteria (regio, activiteitssector, enz.) en teambeheer om het reactievermogen te optimaliseren.

The screenshot shows the CRM interface for a record named 'Modern Open Space'. At the top, there are tabs for 'Nouveau', 'Pipeline', 'Aucune réunion', and 'Devis'. The 'Devis' tab is highlighted with a red box, showing a count of 0. Below the tabs, there are buttons for 'Nouveau devis', 'Gagné', 'Perdu', and 'Enrichir'. The main section displays the record details: 'Revenu attendu' (4,500,00 €) and 'Probabilité' (à 0,00 %). Contact information includes 'Contact' (henry@elight.com) and 'Vendeur' (Mitchell Admin). There are also buttons for 'Notes internes', 'Informations supplémentaires', and 'Ajouter une description...'. A red box highlights the 'Nouveau devis' button.

*Focus op een sales team; haar leden en haar reglement van opdracht

The screenshot shows the CRM interface for a record named 'Vendeur France 1'. At the top, there are tabs for 'Nouveau', 'Membres de l'équipe', and 'Vendeur France 1'. The 'Membres de l'équipe' tab is highlighted. Below the tabs, there are buttons for 'Nouveau', 'Qualifié', 'Proposition', and 'Gagné'. The main section displays the record details: 'Vendeur' (Vendeur France 1), 'Société' (My Company (San Francisco)), 'E-mail' (vf1@nalios.be), 'Mobile', and 'Téléphone' (+1 555-555-5555). There are also buttons for 'Ignorer l'assignation automatique', 'Pistes (30 jours)', 'Domaine', 'Faire correspondre toutes les règles suivantes', 'Nouvelle règle', and 'Inclure les archivés'. A red box highlights the 'Pistes (30 jours)' field, showing a value of 0 / 30 (max). Another red box highlights the 'Faire correspondre toutes les règles suivantes' section, showing a rule for 'Pays' (France).

*Focus op een verkoper; toewijzingsregels en trackmaxima.

III. Bespaar tijd met automatisering en kunstmatige intelligentie

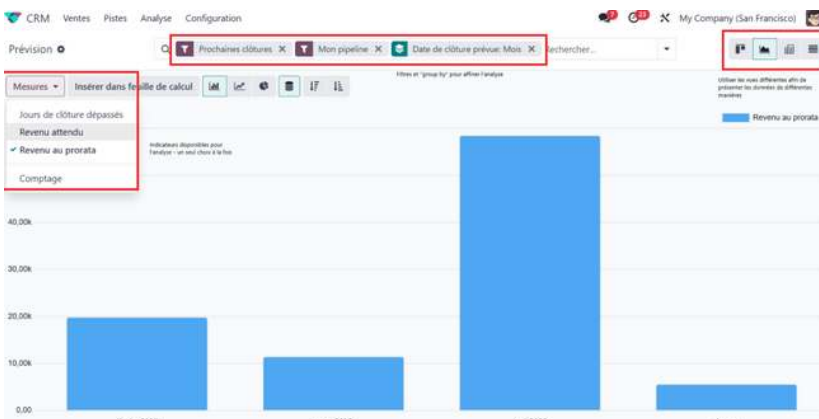
► Geautomatiseerde e-mails en acties

- Automatische verzending van gepersonaliseerde herinneringen en follow-up e-mails.
- Geplande herinneringen om nooit meer een kans te vergeten.



► Dashboards en real-time rapportage

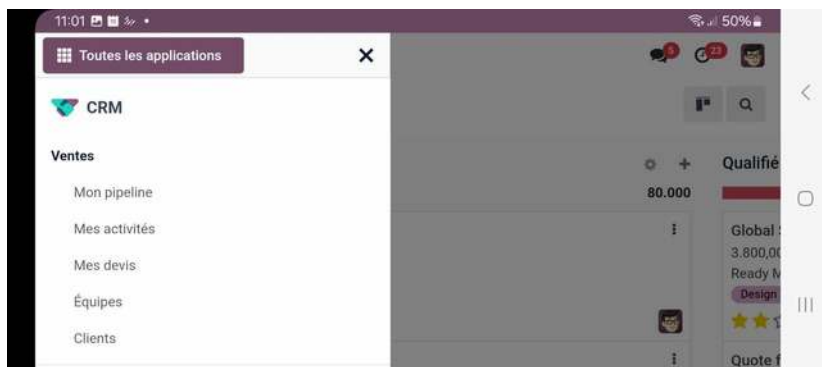
- Analyse van de verkoopprestaties in een paar klikken.
- Monitoring van de belangrijkste KPI's (conversieratio, gegenereerde omzet,...).



*Analysetool; focus hier op de omzet van mijn pijplijn (per maand)

► Applicatie mobiel

- Altijd en overal toegang tot CRM.
- Mogelijkheid om kansen en klanten onderweg te beheren.



*Een CRM die perfect is aangepast aan mobiel gebruik.

IV. Kortom, onmiddellijke ROI: Minder repetitieve taken, meer omzet !

- Minder handmatige taken meer tijd voor verkoop
- Optimalisatie van de klantenopvolging Verhoogde loyaliteit!
- Procesautomatisering Minder fouten en meer efficiëntie!
- Geïntegreerd beheer met facturering en boekhouding Bespaar tijd en verbeter de winstgevendheid!

4. Hoe moet het worden uitgevoerd?

De implementatie van Odoo CRM is gebaseerd op een efficiënte structurering en configuratie aangepast aan de behoeften van het bedrijf. Het is van essentieel belang om te beginnen met het definiëren van de doelstellingen die inherent zijn aan deze uitvoering.

Vervolgens moet u de verkoopteams structureren en de pijplijn organiseren op basis van de belangrijkste fasen van de verkoopcyclus (lead opportunity offerte klant). Leadbeheer moet worden geoptimaliseerd met kwalificatie vóór conversie, terwijl het automatiseren van het vastleggen van leads via e-mails, webformulieren of externe integraties de efficiëntie verbetert.

Zodra deze basisprincipes op hun plaats zijn, zal het nodig zijn om te zorgen voor de configuratie en structurering van kansen, zonder de automatisering van terugkerende taken te vergeten (verzenden van e-mails, meldingen, follow-up van leads), waardoor het verkoopproces zoveel mogelijk kan worden geoptimaliseerd. Het wordt ook aanbevolen om webformulieren en andere leadbronnen te integreren om leads rechtstreeks in Odoo te centraliseren.

De geavanceerde functies van Odoo CRM, zoals het volgen van afspraken, het scoren van leads, verkoopuitdagingen (via gamification-tool) en automatisering van rapportages, helpen bij het optimaliseren van het beheer van kansen. Door gebruik te maken van deze tools winnen teams aan efficiëntie en hebben ze sleutelindicatoren (KPI's) om verkoopprestaties te volgen.

De implementatie van Odoo CRM varieert afhankelijk van de complexiteit van het bedrijf. Een basisinstallatie duurt doorgaans 2-4 weken, een geavanceerde implementatie met automatiseringen en rapportage duurt 1-3 maanden, terwijl complexe projecten met specifieke integraties langer dan 3 maanden kunnen duren.

Om een succesvolle acceptatie te garanderen, zijn teamtraining en rigoureuze testen van workflows een must. Het wordt aanbevolen om te beginnen met een Minimum Viable Product (MVP) dat essentiële functies bevat, en vervolgens geleidelijk aan te passen op basis van de behoeften en feedback van de gebruiker.

5. Waarom Nalios gebruiken om uw CRM te implementeren?

Bij Nalios hebben we een dubbele expertise in Odoo CRM-
implementatie:

We hebben het al voor veel klanten ingezet en daarnaast gebruiken we het dagelijks om onze eigen business te managen. Deze ervaring stelt ons in staat om uw **uitdagingen** te begrijpen en u effectief te ondersteunen, waarbij **pragmatisme en best practices** worden gecombineerd.

Onze **methodologie**, geïnspireerd op de Odoo-normen, past zich aan uw behoeften aan en optimaliseert tegelijkertijd tijd en budget. Wij geven de voorkeur aan een **diepgaand functioneel meesterschap** om specifieke ontwikkeling te beperken en zo een **snelle, wendbare en schaalbare** implementatie te garanderen zonder onnodige kosten.

Wat onderscheidt ons? Ongeëvenaarde responsiviteit, zodat uw project zonder blokkades vooruitgaat. Onze missie: uw **digitalisering vereenvoudigen** met een efficiënt CRM en een **snelle terugverdientijd**.

Daarnaast helpen we je op weg met de tool met aanbevelingen op maat van jouw bedrijf en door je doorlopend te trainen en te adviseren.



3

Hoofdstuk

Conclusie

Conclusie

In dit whitepaper hebben we de belangrijkste functies van de CRM-applicatie onderzocht, de essentiële aandachtspunten voor een succesvolle implementatie belicht en best practices gedeeld.

Met deze inzichten heeft u nu alle tools in handen om uw Odoo-project op een stevige basis te starten en het beheer van uw bedrijf te optimaliseren.

Elk project is echter uniek, en persoonlijke begeleiding kan een groot verschil maken in de kwaliteit van uw implementatie, zodat u een oplossing krijgt die echt is afgestemd op uw behoeften.

Als u uw project wilt bespreken en wilt profiteren van het advies van onze experts, praten we graag met u verder.

Plan vandaag nog een afspraak met een Nalios-consultant:

[Een gesprek plannen](#)

We kijken ernaar uit om samen uw digitale transformatie met Odoo te realiseren!



Your Odoo Experts

Ga voor meer informatie naar
nalios.com

Als je vragen hebt :
info@nalios.be

Ons Youtube-kanaal :



www.nalios.com