

Inhoud

1. **Fastdata algemeen**
2. **FastData is superkrachtig**
3. **Lange termijn software en onderhoud**
4. **Makelaardij, Voorbeelden&schermafdrukken**
 - a. **Bootspecificatie**
 - b. **Electra & water**
 - c. **Interieur**
 - d. **Motoren**
 - e. **Navigatie & elektronica**
 - f. **Tuigage**
 - g. **Uitrusting & Veiligheid**
5. **Basis scheepsinformatie**
6. **Flexibele schermindeling**
7. **Flexibele layouts**
8. **Promodocs (promotionele documenten)**
9. **Systeem documenten**
10. **Contacten**
11. **Meertalig**
12. **e-mail en in/uit boxen**
13. **Prijsverlaging, even een mail sturen.**
14. **Hou ook de eigenaar op de hoogte**
15. **Koppeling naar uw website**
16. **Automatisch personaliseren van uw beeldmateriaal**
17. **Samenwerkingsverbanden**
18. **Passanten (een ieder die voorbij komt)**
19. **Contact momenten**
20. **Orde in chaos**
21. **Facturering**
22. **Boekhouding**

Fastdata

Fastdata is een administratief programma dat speciaal voor de watersportrecreatiebranche is ontwikkeld. Reeds 30 jaar lang stoppen wij technische en branchekennis in dit systeem. Hierdoor is een uitgebalanceerd automatiseringssysteem ontstaan dat door meer dan 300 watersportbedrijven in binnen en buitenland wordt gebruikt. Fastdata is onderverdeeld in watersportafdelingen. Een Fastdata afdeling levert alle software die u nodig heeft om uw bedrijf te automatiseren.

Afdelingen

- Makelaardij
- Verkoop Motoren/schepen en trailers etc.
- Werkplaats/werf
- Fysieke Winkel
- Internet webshop
- Haven/locatie en terreinbeheer.
- Administratie

FastData is superkrachtig

De kracht van FastData is de combinatie van alle voorkomende afdelingen, in de watersport, in 1 programma. De interne en extern communicatie tussen alle afdelingen geeft ongelooflijk veel informatie en zorgt ervoor dat uw klant zichzelf meer dan serieus genomen voelt. In FastData draait het daar dan ook om, uw klant staat in FastData centraal en dat kan alleen maar als u fouten voorkomt en de organisatie voldoende informatie heeft om snel en accuraat te handelen. Fastdata is geen deeloplossing, voor alle afdelingen in de watersportbranche hebben we software gebouwd.

Lange termijn software en onderhoud

Het is altijd een lastige klus om over te stappen op een nieuw pakket aan software. Kan de data in mijn oude programma wel mee naar het nieuwe? U heeft er immers veel werk in zitten. Dit is de reden waarom u het beste kiest voor een programma dat gemaakt is voor uw branche en gegarandeerd op lange termijn onderhouden wordt. Wij bewijzen al 30 jaar dat data compatible mee genomen kan worden van versie tot versie. Vanaf nu aan geen dubbel werk en behoud van uw investering.

Makelaardij afdeling

Makelaardij Extra informatie Tabs



Boot eigenaar: J. B. A. ADRIAANSEN

Verander eigenaar | Systeem Contracten | Promodocs koppelen | Contact momenten | Zet op voorraad

Boot naam	LOULANDER	Diepgang	1,40	Bouwjaar	0	Zeilboot	<input type="checkbox"/>
Merk	LINSEN GRAND STURDY	Materiaal	Staal			Motorboot	<input checked="" type="checkbox"/>
Type		Garantie	0	Internr	6	Catamaran	<input type="checkbox"/>
Registrnr.		Extra1				Anders	<input type="checkbox"/>
Serienr		Extra2					
Soort	MOTORJACHT	Extra3					
Status	aanbod	Extra4					
Lxb =	14,95 x 4,75 = 71,01	Locatie					
Gewicht	25	Artikel		Lev.			

Bootspecificaties

- Electra & water
- Interieur
- Motoren
- Navigatie & electronica
- Tuigage
- Uitrusting & Veiligheid

Fig. 2

Fig. 3

Fig. 4

Fig. 5

Fig. 6

Fig. 7

Fig. 8

Fig. 9

Fig. 10

Fig. 11

Hoofdfiguur

Werkorders
Offertes
Orders
Facturen
File Container
eigenaar
Financieel

De makelaardij afdeling in FastData baseerd zich op de basis scheepsinformatie die in veel installatie's van FastData reeds gebruikt worden. Scheepsinformatie wordt bijvoorbeeld gebruikt in de afdelingen haven, werkplaats, verkoop, verhuur en makelaardij elk voor hun specifieke doeleinden. Als u ook een werf/werkplaats heeft dan is het niet ondenkbaar dat eerst werkzaamheden worden uitgevoerd voordat het schip voor de verkoop aan de afdeling makelaardij word aangeboden. U krijgt een enorm inzicht in het reilen en zeilen van dit schip als alle afdelingen informatie aanleveren. Als deze informatie wordt zichtbaar gemaakt in speciale controle lijsten en de daaruit voortvloeiende grafieken.

De scheepsdatabase

Voor de makelaardij afdeling wordt de standaard bootinformatie aangevuld met specifieke invulvelden die u nodig heeft om een mogelijke koper te informeren. Deze informatie wordt toegevoegd aan het standaard bootwerkblad. Dit scherm wordt aangevuld met informatie “tabs”. Deze tabs openen elk hun eigen informatie werkblad met hierop wederom invulvelden specifiek voor een bepaald onderdeel van het schip. Dit systeem is enorm flexibel, u kunt velden weghalen of totaal nieuwe velden toevoegen. Wat er ook veranderd in de toekomst, fastdata kan mee veranderen.

Flexibele scherm indeling

Alle velden zijn aanpasbaar, naar wens toe te voegen, te verwijderen of aan te passen. Op deze manier kunnen wij op alle “data wensen” van scheepsmakelaar inspelen. Navolgende schermen zijn gevuld met wat test en voorbeeld informatie.....

Flexibele layouts

Of de informatie nu afgedrukt of gemailed wordt, in alle gevallen heeft u zelf in de hand hoe de informatie en welke informatie wordt gepresenteerd. Een raamfolder bijvoorbeeld, is volledig door u zelf vorm te geven maar ook informatie folders, flyers en e-mails zijn volledig vrij indeelbaar middels de bijgeleverd FastData tekstverwerker. Wilt u liever in ms word opmaken? Geen probleem, FastData kan het ms word document inlezen. Bij het gebruik van een layout vult FastData alle door u gewenste velden in tot een mooi document dat u kunt afdrukken of mailen. Doordat Fastdata zo flexibel is gebouwd kan het mee veranderen met uw praktijk en is daarmee toekomstgericht.

Promodocs

Zijn documenten die speciaal voor de verkoop zijn ingericht. Een promodoc document is bijvoorbeeld de raambrochure of flyer voor op de beurs. Promodocs zijn net zo flexibel als de layouts en scherm indeling. Promodocs geven u de mogelijkheid om uw commerciële teksten gedegen eruit te laten zien. Geef uw bedrijf de professionele uitstraling die in overeenstemming is met het beeld dat men heeft van uw bedrijf.

Systeem Documenten

Zijn flexibele standaard “templates” die bijvoorbeeld gebruikt worden tijdens het communiceren met een prospect of andere relatie. Een goed ingericht “systeem document” in combinatie met het “contactmomenten systeem” stelt u in staat om me 1 druk op de knop professioneel te communiceren naar leads en prospects. Snel, traceerbaar en foutloos communiceren met uw relatie per telefoon, mail of showroom. Uw communicatie is gestroomlijnd en eenduidig voor iedereen in de organisatie.

Contracten

Alle verkoopcontracten, inkoopcontracten of overeenkomsten kunnen in Fastdata worden aangemaakt. De layout van het contract is flexibel net zoals de inhoud. Groot verschil met bijvoorbeeld systeemdocumenten is dat een contract een verkoop en een inkoop kan combineren in 1 contractdocument. Systeemdokument, contracten, promodocs worden allemaal automatisch bij het schip opgeslagen. Ook na vele jaren, bijvoorbeeld als een eens verkocht schip weer in de verkoop komt, weet u nog wat bij de vorige verkoop heeft gespeeld.

Meertalig

Of het nu Duits Engels of Frans is maakt voor FastData niet uit. De meeste tekstvelden zijn meertalig op te zetten. U kunt de systeemdokument meertalig aanmaken. De vertaling van teksten verloopt via een betaalde google service. Met 1 druk op de knop vertaald u naar de taal van uw keuze. Deze service is niet duur +/- 10 dollar, voor

500.000 letters. Fastdata makelaardij maakt de koppeling en u betaald Google voor het gebruik. (nog in ontwikkeling). U kunt niet zeker genoeg zijn van uw vertaling en Fastdata helpt u daarbij.

eMail en in&uit boxen

Veel communicatie met relatie's verloopt tegenwoordig per e-mail. Zoveel zelfs dat u snel aan de computer gekluisterd zit om alle vragen te beantwoorden. FastData heeft zijn eigen email systeem en registreert en categoriseert uw in en uitgaande e-mail stroom automatisch. Trek uzelf niets aan van reclame mails of andere nonsense. Als een mail belangrijk genoeg is promoveer deze dan naar een contact moment. De mail wordt dan mogelijk belangrijk voor de gehele organisatie. Om basis van dit contactmoment word de volledig e-mail conversatie historisch opgeslagen. Zo weet u altijd wat er speelt en wat er is overlegt op basis van een schip of relatie.

Prijsverlaging? Even een mail sturen naar alle geïnteresseerden?

Wij gebruiken systeemdocumenten. Systeem documenten zijn sjablonen voor communicatie. Documenten die automatisch mailmergen. Deze systeemdocumenten worden in FastData aangemaakt in onze eigen tekstverwerker. Wil u de documenten opmaken in "Microsoft word" geen probleem, importeer uw documenten direct als sjabloon vanuit Ms Word in Fastdata. Is er een prijsverlaging? Even met 1 druk op de knop alle geïnteresseerden, per mail, op de hoogte brengen.

Houd ook de eigenaar op de hoogte

Tijdens de verkoopperiode kunt u middels 1 druk op de knop de eigenaar op de hoogte van de kerngetallen zoals: aantal geïnteresseerde, soort contact (bezoek,mail,telefoon, biedingen etc.). Ook belangrijk is dat u laat weten wat de reden is van 1 of meerdere afwijzingen. Altijd bevestigen via de mail.

Koppeling naar uw website

De FastData "makelaardij software" gebruikt een standaard export "template". Alle informatie omtrent de aangeboden schepen wordt geëxporteerd. Deze wordt standaard met de makelaardij softwareafdeling meegeleverd. Als uw webbouwer een andere indeling of formaat wenst dan kunnen we dat tegen betaling voor hun realiseren.

Automatisch personaliseren van beeldmateriaal

U kunt er voor kiezen elke foto, voor het uploaden, automatisch aan te laten passen met uw bedrijfsnaam. Hierdoor wordt het voor derde moeilijker uw beeldmateriaal te gebruiken.

Samenwerkingsverbanden

Wij zijn al 30 jaar lang voorstander van samenwerkingsverbanden. Simpelweg omdat het aanbod van schepen wordt vergroot en de aanzuigende werking op de consument evenredig is. Mooi dat de scheepsinformatie vaak verdeeld wordt over de verschillende sites, voorop gesteld dat de informatie correct is en er geen foto's worden gepubliceerd waar de verhouding met de werkelijkheid volledig zoek is. Maar als het om samenwerking gaat laat FastData het niet bij de export van scheepsgegevens. Minstens zo belangrijk is de informatie over het eerste en vervolg contacten. Als je werkelijk samenwerkt dan verbind je ook de gegevens van de lead of prospect. Probeer het elkaar gemakkelijker te maken door de contactmomenten uit te wisselen. Goed om te weten wie er komt en wat er speelt juist als de prospect komt via een collega. Fastdata kan deze informatie uitwisselbaar maken. Prachtig als je niet alleen de naam weet van de geïnteresseerde maar tevens hoe vaak er contact is geweest en welke (verkoop) informatie reeds voor handen is. De geïnteresseerde heeft hierdoor het gevoel met een goed werkende organisatie te maken te hebben en voelt zich zeer serieus genomen.

Passanten (een ieder die voorbij komt)

Verschillende makelaars hebben ons verteld dat het niet altijd handig is om iedereen die interesse heeft getoond op te slaan als debiteur. Om die reden hebben we een tussenstap gemaakt. U kunt bij een e-mail, telefoon of bezoek beslissen om een passant aan te maken hetgeen een snelle eenvoudige handeling is. Naam en email adres zijn als voldoende. Op basis van dit soort "relatie" kunt u alles doen wat ook met een debiteur kan zoals: registreren telefooncontacten, bezoek, email etc. maar pas als het een serieuze verkoopactie wordt dan promoveert Fastdata de passant en alle geregistreerde contacten naar een relatie(debiteur). Dit systeem voorkomt een mogelijke vervuiling van uw debiteuren bestand.

Contact momenten

Makelaardij is communicatie. En wat gaat er nu vaak mis in een organisatie?... Juist communicatie. Meneer a belt omdat hij interesse heeft in een bepaalde boot en belt drie weken later weer. Meneer a vraagt om die gene die hij drie weken geleden aan de telefoon heeft gehad. Prima, maar wat gebeurt er als de verkoper op dat moment niet bereikbaar is? De kans is groot dat de klant teruggebeld moet worden. In het ergste geval moet de klant zelf terug bellen. Wij gaan er vanuit dat alle, maar dan ook alle communicatie wordt opgeslagen en terugvindbaar is door een ander in uw organisatie. Met contactmomenten slaat u uw communicatie overdraagbaar op.

Orde in chaos

Elke boot heeft in Fastdata zijn eigen filecontainer. U mag alle voorkomende files in de filecontainer stoppen zoals: excel sheets, aankoopkeuring, getekende contracten en allerhande foto's. Als het elektronisch is dan past het in de filecontainer en kunt u het gemakkelijk terugvinden op basis van kenmerken. Is het niet elektronisch voorhanden dan heeft FastData een directe koppeling met de scanner. Eenvoudiger kan niet.

Facturering

De courtage wordt afgesproken en opgelagen bij de scheepsinformatie. Zoek de boot en met 1 druk op de knop heeft u het factuur. De courtage wordt direct berekend, rekeninghoudend met een ingesteld minimum bedrag maar u mag hier op elk gewenst moment van afwijken als u dat wens. Ook in administratie kan Fastdata streng of flexibel zijn.

Boekhouding

Fastdata heeft al sinds 30 jaar een eigen boekhoudsysteem waarvan de verslaggeving sterk lijkt op exact boekhouding. De boekhouding is volledig geïntegreerd met FastData en de makelaardij afdeling. Mocht u uw huidige boekhoudsysteem blijven gebruiken dan hebben wij ook een keur aan export mogelijkheden naar ander spelers op de markt zoals: exact globe, twinfield, reeleezee etc.

Werkvoorbeelden

Schip wordt in de verkoop genomen

- 1) Vastleggen van de informatie van de verkoper
- 2) Vastleggen van de informatie van het schip
- 3) Aanmaken bemiddelings overeenkomst
- 4) Ondertekenen van de overeenkomst en opnemen van het ondertekende in de filecontainer bij het schip.
- 5) Publiceren van de informatie naar de website

Aanvraag informatie door geïnteresseerde per telefoon/mail of aanvraag via de site

- 1) Aanmaken van “passant” naam, telefoonnummer en of emailadres (Matig interessant)
- 2) Afdrukken en of mailen van scheepsinformatie

Vervolg op informatieaanvraag (aspirant koper)

- 1) Promoveer “passantinformatie” naar relatiecockpit(crm)
- 2) Aanvullen van gegevens van de aspirant koper.
- 3) Noteren van het gespreksnotitie en eventueel daar uit voorvloeiend bod
- 4) Communicatie over het bod via systeemdocument per email en telefoon
- 5) Terugkoppeling van tegenbod via email en telefoon
!Plan terugbelacties in FastData agenda
!Ook bevestigingen per mail zijn belangrijk!

Verkoop van het schip

- 1) Aanmaken van het verkoopcontract
- 2) Ondertekening van het verkoopcontract
- 3) Bevestigen van de ondertekening
- 4) Aanmaken van het courtage factuur
- 5) Export/mailen van alle belangrijke scheepdocumenten voor de koper.