



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

---

Een voorbereidende gids voor digitale  
transformatie



**nali**s

# Inhoudsopgave

|                                                                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Algemene inleiding</b>                                                                                 | <b>3</b>  |
| <b>2. De CRM-applicatie</b>                                                                                  | <b>5</b>  |
| 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        |
| <b>3. Odoo CRM – de belangrijkste functies om u te helpen uw kansen om te zetten en uw omzet te verhogen</b> | <b>15</b> |
| 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        |
| <b>4. Hoe moet het worden uitgevoerd?</b>                                                                    | <b>23</b> |
| <b>5. Waarom Nalios gebruiken om uw CRM te implementeren?</b>                                                | <b>24</b> |
| <b>3. Conclusie</b>                                                                                          | <b>25</b> |



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

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



## B. Salesforce

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

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

### C. HubSpot CRM

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

| Criteria                            | Beschrijving                                                      |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Offerte- en factuurbeheer</b>    | Nee, vereist een externe oplossing of integratie                  |
| <b>Integratie met andere tools</b>  | Ja, maar minder native integraties in vergelijking met Odoo       |
| <b>Implementatie</b>                | 100% Cloud, geen On-Premise optie                                 |
| <b>Doelgroep</b>                    | KMO's en startups die een snelle en gemakkelijke oplossing willen |
| <b>Ondersteuning en gemeenschap</b> | 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                                                   |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>Offerte- en factuurbeheer</b>    | Ja, maar alleen met Zoho Books                                 |
| <b>Integratie met andere tools</b>  | Ja, maar API minder krachtig dan die van Odoo                  |
| <b>Implementatie</b>                | 100% Cloud, geen On-Premise optie                              |
| <b>Doelgroep</b>                    | KMO's en groeiende bedrijven, maar beperkt voor grote groepen  |
| <b>Ondersteuning en gemeenschap</b> | 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 contact form. 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 several input 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 'Pistes' (Leads) view. The top bar includes links: CRM, Ventes, Pistes, Analyse, and Configuration. Below this is a navigation bar with 'Nouveau', 'Générer des pistes', and 'Pistes'. A search bar is on the right. The main table has columns: Créé le, Piste, E-mail, Ville, Pays, and Vendeur. The first row is highlighted with a red box, showing a lead created on 10/02/2025 at 15:14:24, with the subject 'Livres Blanc', email 'admin@yourcompany.example.com', city 'Scranton', and country 'Etats-Unis'. The second row shows a lead created on 05/02/2025 at 14:24:41, with the subject 'Design Software Info', email 'jga@solar.example.com', city 'Madrid', and country 'Espagne'. The vendor 'Marc Demo' is listed in the 'Vendeur' column.

| 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 ?**

Sociétés

Pays ? Belgique X

Secteurs d'activité ?

Filtre en fonction de la taille ? ☐

Équipe commerciale ? Ventes

Vendeur ? Mitchell Admin

Étiquettes par défaut ?

## ► 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.

The screenshot shows the Odoo CRM Pipeline interface. At the top, there are tabs for CRM, Ventes, Pistes, Analyse, and Configuration. Below these is a search bar and a 'Mon pipeline' dropdown. The main area displays a Kanban board with four stages: Nouveau (80,000), Qualifié (31,300), Proposition (79,100), and Gagné (19,000). Each stage contains several cards representing leads. A card titled 'Global Solutions: Fournitures' is being dragged from the 'Qualifié' stage to the 'Proposition' stage, as indicated by a curved arrow and the text 'Drag and drop initial'. The cards are color-coded and include various icons for actions and status.

\* Overzicht van de pijplijn

## ➤ Scoren van leads

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

The screenshot shows the CRM interface with a pipeline view for '5 VP Chairs'. The 'Revenu attendu' (Expected Revenue) is 5.600,00 €. The 'Probabilité' (Probability) is highlighted with a red box, showing 'à 97,62 %'. The contact information for 'Azure Interior - US12345677' is displayed, including email and phone. The salesperson is 'Mitchell Admin'. The interface includes tabs for 'Nouveau devis', 'Gagné', 'Perdu', and 'Enrichir', and a 'Nouvelles' button.

\*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 the CRM Activity Calendar view. The calendar displays various activities for different contacts, including '5 VP Chairs', 'Modern Open Space', 'Distributor Contract', 'Info about services', 'Global Solutions: Furniture', 'Need 20 Decks', 'Quote for 12 Tables', and 'Office Design and Architecture'. Each activity is represented by a colored bar indicating its duration and status. The interface includes a search bar, a date range selector, and 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.

CRM Ventes Pistes Analyse Configuration

Nouveau Pipeline Modem Open Space Permis de créer rapidement un nouveau devis

Nouveau Devis Gagné Perdu Enrichir

Aucune réunion Devis Indique le nombre de devis déjà liés à cette opportunité

Nouveau Qualifié Proposition Gagné

### Modern Open Space

Revenu attendu 4,500.00 € Probabilité à 0,00 %

Contact ? E-mail henry@elight.com Téléphone

Vendeur Mitchell Admin Date de clôture prévue ? Étiquettes ?

Notes internes Informations supplémentaires

Ajouter une description...

\*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.

CRM Ventes Pistes Analyse Configuration

Nouveau Pipeline Global Solutions: Furnitures Date de la prochaine réunion

Nouveau Devis Gagné Perdu Enrichir

Aucune réunion Devis Indique le nombre de devis déjà liés à cette opportunité

Nouveau Qualifié Proposition Gagné

### Global Solutions: Furnitures

Revenu attendu 3,800.00 € Probabilité à 1,84 %

Contact ? E-mail henry@elight.com Téléphone

Vendeur Mitchell Admin Date de clôture prévue ? Étiquettes ?

Notes internes Informations supplémentaires

Ajouter une description...

Chatter pour le suivi des activités, des échanges de mail, des réunions planifiées.

\*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.

CRM Ventes Pistes Analyse Configuration

Nouveau Pipeline Modern Open Space

Permet de créer rapidement un nouveau devis

Nouveau devis Gagné Perdu Enrichir

Aucune réunion Devis 0 Indique le nombre de devis déjà liés à cette opportunité

Nouveau Qualifié Proposition 4j Gagné

### Modern Open Space

Revenu attendu 4,500,00 € Probabilité à 0,00 %

Contact ? E-mail henry@elight.com Téléphone

Vendeur Mitchell Admin Date de clôture prévue ? Étiquettes ?

Notes internes Informations supplémentaires

Ajouter une description...

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

Nouveau Membres de l'équipe Vendeur France 1

### Vendeur

## Vendeur France 1

Équipe commerciale France Société ? My Company (San Francisco)

E-mail vf1@nalios.be Mobile Téléphone +1 555-555-5555

Ignorer l'assignation automatique ☐

Pistes (30 jours) ? 0 / 30 (max) Maximum de pistes par vendeur

Domaine Faire correspondre toutes les règles suivantes :

Pays = France Règles pour l'assignation automatique

Nouvelle règle → 4 enregistrement(s)

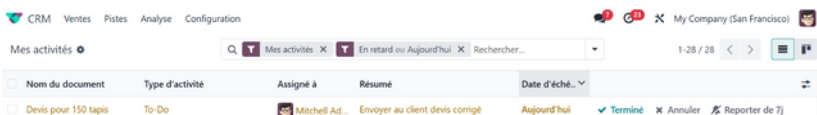
Inclure les archivés

\*Focus op een verkoper; toewijzingsregels en trackmaxima.

### III. Bespaar tijd met automatisering en kunstmatige intelligentie

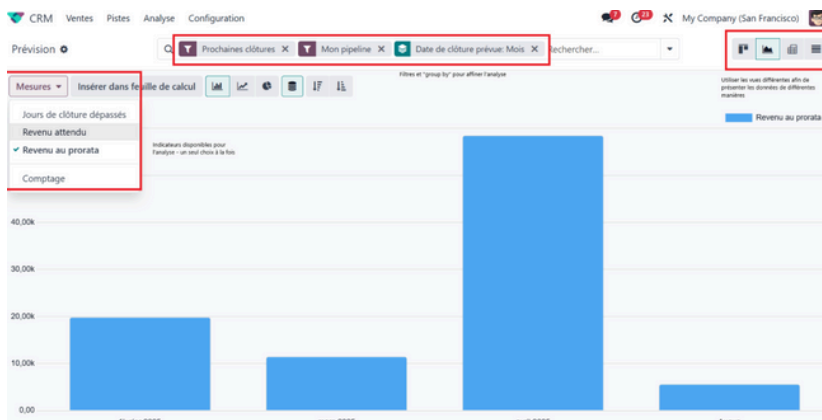
#### ► Geautomatiseerde e-mails en acties

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



#### ► Dashboards en real-time rapportage

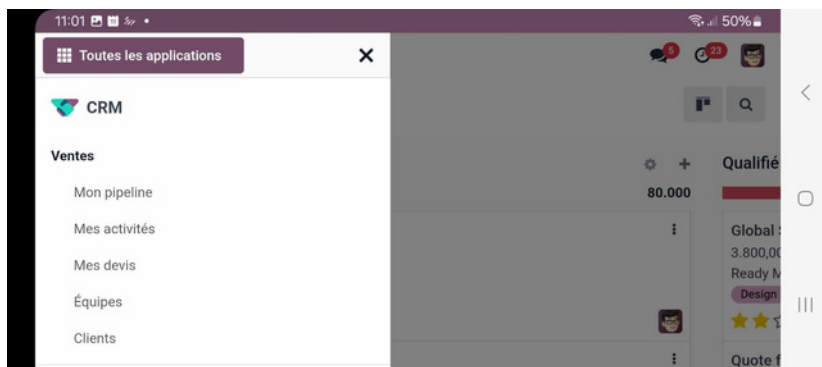
- Analyse van de verkoopprestaties in een paar klikken.
- Monitoring van de belangrijkste KPI's (conversieratio, gegenereerde omzet,...).



\*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 terugverdiëntijd**.

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](https://nalios.com)

Als je vragen hebt :  
[info@nalios.be](mailto:info@nalios.be)

Ons Youtube-kanaal :



[www.nalios.com](https://www.nalios.com)