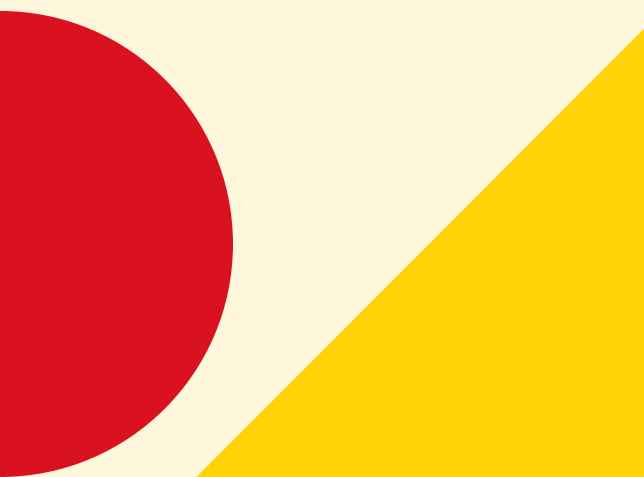
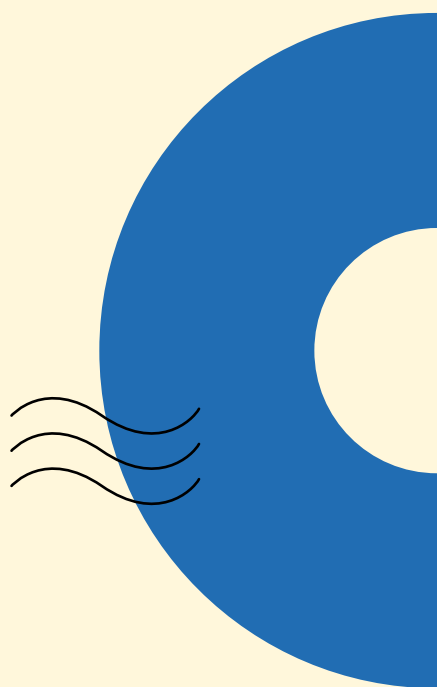




Klantcase

Zoho's technologie helpt Agrifac wereldwijd te groeien





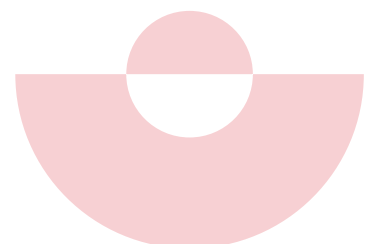
Over het bedrijf

Agrifac is een in Nederland gevestigd internationaal bedrijf dat zich specialiseert in de productie van zelfrijdende landbouwsputen voor de bescherming van landbouwgewassen.

Ook produceren zij zelfrijdende machines om bieten mee te oogsten. Het bedrijf heeft voornamelijk boeren bedrijven en loonwerkers als klant, maar ook agro-holdings. Agrifac focust zich vooral op de high-end markten. Daarnaast focust het bedrijf zich op nieuwe technologieën zoals spuitmachines die door camera's ondersteund worden en detectie van gewassen en onkruid.

Het bedrijf ontwikkelt zich de afgelopen jaren zeer snel. Waar het in 2008 nog 25 tot 30 machines verkocht, is dit aantal nu vergroot naar 160 machines. En dit behelst enkel nog maar de landbouwsputen. Agrifac levert 20% van hun machines in Nederland, nog eens 20% wordt geëxporteerd naar het Verenigd Koninkrijk en de overige 60% van de machines wordt wereldwijd verkocht.

Tegenwoordig is er op de wereld steeds minder land beschikbaar. Daarom is de visie van Agrifac dat de wereld meer veilig, efficiënt en voedsaam geproduceerd voedsel nodig heeft. Het is hun missie om productiemethoden, mechanisatie en precisielandbouw te verbeteren. Het bedrijf wil hier aan bijdragen door makkelijk te bedienen maar innovatieve hightech machines aan te bieden, die zuinig omgaan met het gebruik van grondstoffen.





Uitdagingen Agrifac's vele systemen een eenheid laten vormen

Agrifac is een multinational bedrijf, dat over de hele wereld inmiddels 180 werknemers verspreid heeft. Ook exporteert Agrifac zijn producten naar meer dan 26 landen in totaal.

Doordat Agrifac een zeer omvangrijk bedrijf is, heeft het meerdere IT systemen tot zijn beschikking voor de verschillende bedrijfsprocessen:

- Zoho CRM, Sign, Campaigns, Social, SalesIQ en Expense worden voornamelijk gebruikt voor sales, marketing en financiële processen en om deze makkelijker met andere systemen te laten integreren.
- Als ERP wordt Exact globe gebruikt voor de financiën, logistiek en operations.
- Het MyAgrifac portaal wordt vooral gebruikt voor R&D en service om dealers naar de machines zelf te kunnen laten kijken. Ook worden binnen dit portaal documenten gedeeld onder afdelingen zoals de Sales en Service.
- Voor het ontwerp van de machines, de niet-software onderdelen, wordt Windchill en Creo gebruikt van PTC.
- Voor de software van de machines wordt QT ingezet.
- Merkato van Quootz wordt gebruikt voor het online configureren van de machines.



Oplossing **Integratie van Agrifac's systemen met Zoho**

Roelof van 't Ende, manager informatiemanagement, is nu 7,5 jaar werkzaam voor Agrifac. In de eerste 6 jaar bij Agrifac was hij product manager , maar tegelijkertijd ook verantwoordelijk voor de systemen.

Hij heeft deelgenomen aan de selectieprocedure om Zoho te kiezen. Sinds iets meer dan een jaar is van 't Ende volledig verantwoordelijk voor het informatiemanagement team van Agrifac. Het bedrijf gebruikt zes apps van Zoho als oplossing voor hun bedrijfsprocessen.



Zoho **CRM**

Zoho CRM wordt vanaf het begin al gebruikt door Agrifac. Alle officiële medewerkers en medewerkers van de dochterondernemingen gebruiken Zoho CRM.

Agrifac gebruikt het CRM voornamelijk om interacties met klanten te onderhouden, sales bij te houden en opportuniteiten te genereren en te prioriteren. Het CRM integreert ook met Merkato van Quootz. Wanneer er een configuratie voor een machine opgeslagen is, wordt er

automatisch een opportunity en quote aangemaakt in Zoho CRM. Indien hier via Merkato een order van wordt gemaakt, wordt deze ook aangemaakt in het CRM, de opportunity gesloten en de order in het CRM geüpdatet. Ook wordt er intensief gebruik gemaakt van het goedkeuringsproces wanneer er orders binnen komen. Dit wordt gecheckt en opgevolgd door de sales afdeling. Wanneer er bijvoorbeeld korting wordt gegeven, wordt dit automatisch doorgestuurd naar de commercieel directeur voor goedkeuring. Wanneer deze order en workflow goedgekeurd wordt en afgerond is, wordt dit doorgestuurd naar Exact Globe. Hier wordt vervolgens de order met de juiste artikelen aangemaakt op basis van de configuratie van Merkato. De verdere orderverwerking vindt plaats in Exact Globe. Artikelen en prijzen worden tevens gesynchroniseerd met behulp van de Zoho CRM en Exact Globe integratie.



Zoho CRM hebben we al een hele tijd, maar zijn we over tijd ook intensiever gaan gebruiken. Het geeft ons inzichten welke mogelijkheden er liggen, open taken en waarborgt de goedkeuring van orders. Op deze manier werken we effectiever en doelgerichter.

Roelof van 't Ende,

Manager Informatiemanagement Agrifac.



Zoho Campaigns

Zoho Campaigns wordt door marketing, service en sales gebruikt. Het marketing team gebruikt dit onder andere voor uitgaande e-mail campagnes en promotiedoeleinden.

Daarnaast word het gebruikt om salesupdates te sturen naar dealers van Agrifac. Bijvoorbeeld als er prijzen worden verhoogd of bepaalde acties zijn. Ook het service team gebruikt Campaigns om klanten up-to-date te houden indien er een mankement is met bijvoorbeeld specifieke machines die niet werken. Ook integreert Zoho Campaigns naadloos met Zoho CRM. Bijvoorbeeld om mailinglijsten op te stellen en diverse leads en contacten vanuit het CRM te gebruiken.



Zoho CRM, Campaigns en SalesIQ gecombineerd geeft ons 360 graden inzicht over wat onze leads en klanten willen en hoe ze zich gedragen.

Roelof van 't Ende,

Manager Informatiemanagement Agrifac.



Zoho SalesIQ

SalesIQ wordt geïntegreerd in de webformulieren die er zijn om leads te genereren. Dit zorgt er voor dat Agrifac meer komt te weten over het surfgedrag van de bezoekers van hun website.

Van 't Ende geeft aan dat Agrifac nog maar weinig gebruikt van de mogelijkheden die SalesIQ biedt. Het bedrijf zou graag met SalesIQ diverse regels willen implementeren voor Lead Scoring. Op basis van deze score kan je de website bezoeker beter identificeren. Hoe hoger de score, hoe groter de kans is om de bezoeker tot een lead te maken. Bijvoorbeeld een bezoeker waarvan wordt gezien dat deze al 3 keer op de website is geweest. Het zou dan lonen om met deze bezoeker te gaan chatten. Deze werkwijze wil Agrifac met SalesIQ bewerkstelligen in de toekomst.



We zijn flabbergasted hoeveel functionaliteiten SalesIQ heeft. We gebruiken nog lang niet alle mogelijkheden van de app en gaan het zeker verder verkennen.

Roelof van 't Ende,

Manager Informatiemanagement Agrifac.



Zoho Expense

Zoho Expense wordt voornamelijk gebruikt door de sales- en service support afdelingen. De medewerkers van deze afdelingen reizen de hele wereld rond.

Voordat Expense gebruikt werd, werd er gebruik gemaakt van Excel. Dit was erg arbeidsintensief. Zoho Expense is een geweldige verbetering gebleken. Er wordt nu onderzocht om het gebruik van bedrijfs-creditcards toe te passen. Momenteel werkt Agrifac nog niet met deze creditcards, waardoor de bedragen voorgeschieden moeten worden door de medewerkers. Wanneer er creditcards aangeschaft worden zou het bedrijf deze willen linken aan Expense.

Tevens wordt de scanning functionaliteit van Expense veelvuldig gebruikt door de medewerkers. Binnen Expense zijn een aantal aangepaste velden aangemaakt zodat de gescande bonnetjes bij het juiste kostencentrum, afdeling en het juiste land terecht komen. Expense is geïntegreerd met Exakt Globe.



Ik ben erg onder de indruk van de scanning functie van Zoho Expense. Ik heb dit in het verleden ook veel gebruikt als productmanager en veel onderweg was. Je maakt een scan en kan het bonnetje weggooien. Ik ben nog nooit een foutje tegengekomen. Voor mij betekent dat deze functie zeer veel gemak oplevert.

Roelof van 't Ende,

Manager Informatiemanagement Agrifac.



Zoho Social

Zoho Social wordt voornamelijk gebruikt om een overzicht te creëren van alle social media. Hierdoor kan Agrifac in één oogopslag inzicht krijgen in haar social media platformen.

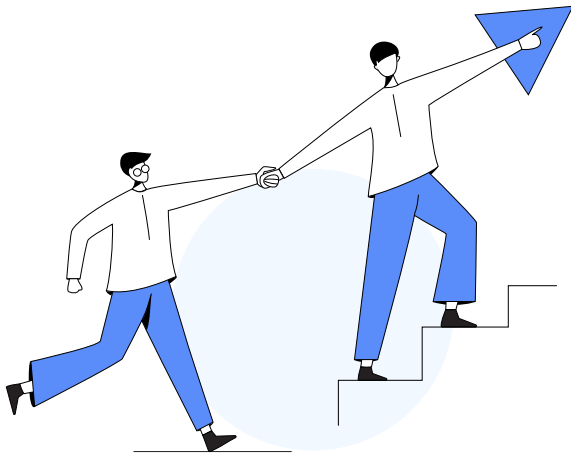
Het wordt meer gebruikt als een management tool. Zoho Social wordt onder andere gebruikt voor de Facebook messenger chatfunctie, evenals de uitgaande tweets van Twitter.



Zoho Sign

Voor contracten met dealers wordt momenteel Zoho Sign gebruikt. Bijvoorbeeld als dealers een contract moeten ondertekenen dat ze de cloud data voor de juiste doeleinden gebruiken.

Wanneer ze dit ondertekent hebben, krijgt de dealer toegang tot het MyAgrifac portaal waarmee ze inzicht krijgen in de machine data. Alle orderbevestigingen worden momenteel nog op papier verwerkt. Agrifac bekijkt de mogelijkheden hoe dat beter kan. Momenteel maakt Exact Globe de sales order, waarna dit naar de dealer verzonden wordt. De mogelijkheid wordt bekeken om ook Zoho Sign hiervoor te gaan gebruiken.



De toekomst van Agrifac

Van 't Ende geeft aan dat er nog veel meer uit Zoho's apps gehaald kan worden en dit wil Agrifac in de toekomst zeker gaan doen. Zoals bovenstaand geschreven, wil het bedrijf bijvoorbeeld SalesIQ beter benutten door regels te implementeren voor lead scoring.

Daarnaast bekijkt het de mogelijkheden om Zoho Sign te gebruiken en zo papierwerk te vermijden. Tevens wil Agrifac bedrijfscreditcards aanschaffen en deze linken aan Zoho Expense. Kortom, er valt voor het bedrijf nog genoeg winst te behalen uit Zoho's apps om verdere groei te verwezenlijken. Want samen groeien is het uitgangspunt.

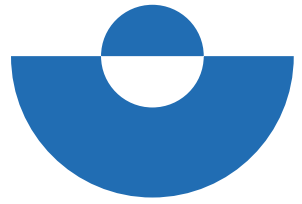
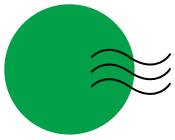


Ik ben erg onder de indruk van de scanning functie van Zoho Expense. Ik heb dit in het verleden ook veel gebruikt als productmanager en veel onderweg was. Je maakt een scan en kan het bonnetje weggooien. Ik ben nog nooit een foutje tegengekomen.

Voor mij betekent dat deze functie zeer veel gemak oplevert.

Roelof van 't Ende,

Manager Informatiemanagement Agrifac.



Over Zoho



Zoho loopt al meer dan tien jaar voorop op het gebied van cloudsoftware. Van grote bedrijven tot eenmanszaken, meer dan 50 miljoen mensen vertrouwen op Zoho om hun werk gedaan te krijgen. Onze focus op privacy, langetermijndenken, innovatie en klantgericht werken zijn slechts een paar dingen die ons onderscheiden. Onze gedrevenheid komt voort uit onze overtuigingen.

| www.zoho.com/nl/crm/

| www.zoho.com/nl/expense/

| www.zoho.com/nl/salesiq/

| www.zoho.com/nl/sign/

| www.zoho.com/nl/campaigns/

| www.zoho.com/nl/social/

