

Basis

HorecaMatch is een op Microsoft Access 97* gebaseerd softwarepakket, wat als hoofddoel heeft het snel en succesvol tot elkaar brengen van verkopende en zoekende partijen in de horecabemiddelingsmarkt.

HorecaMatch heeft vier doelstellingen:

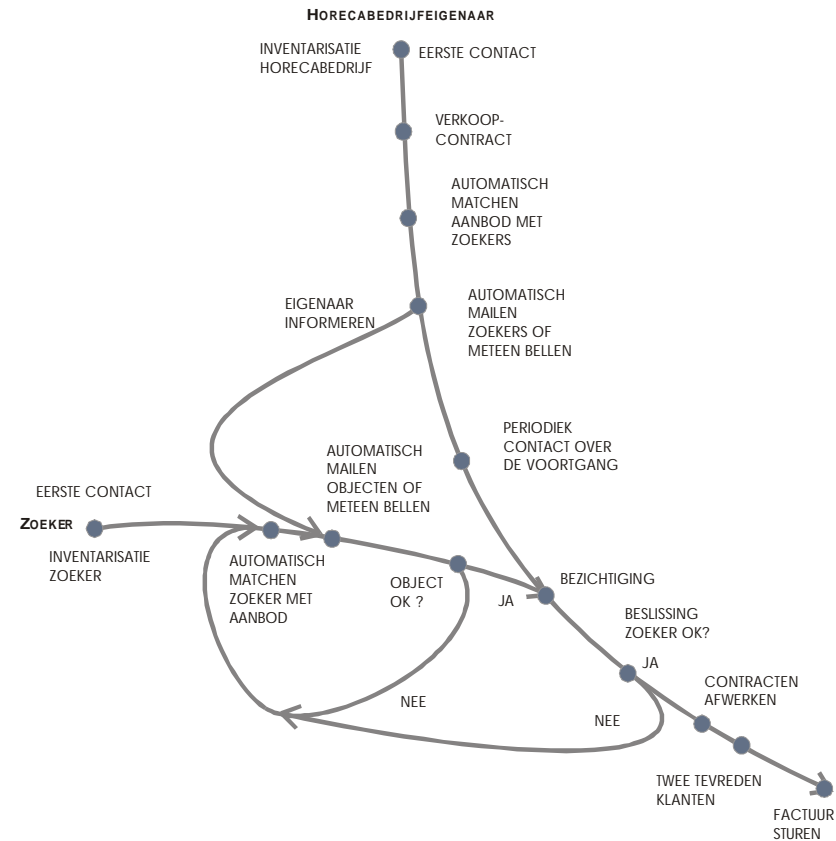
- **Kostenbesparing door efficiëntere omgang met tijd en informatie.**
- **Meer succesvolle bemiddelingen, dus meer omzet!**
- **Eenvoudig uw administratie bijhouden en het bemiddelingsproces beheersen**
- **Perfekte aansluiting op uw bestaande werkwijze door een pro-actieve, klantgerichte benadering.**

Rechts staat een klantencontactlijn. Deze lijn bevat alle relevante interacties tussen de horecabemiddelaar, de zoeker en horecabedrijfeigenaar. **HorecaMatch** speelt in op de doelstellingen door de horecamakelaar in al deze contacten te ondersteunen.

Met **HorecaMatch** bent u in staat een up-to-date en volledige zoekersdatabase op te bouwen. Dit alles wordt gestaafd aan het bekende marketing credo: *“het direct benaderen van potentiële kopers, ofwel zoekers, levert uiteindelijk meer resultaat op tegen lagere kosten!”*.

Laat **HorecaMatch** voor u werken!

HorecaMatch



* MS Access 97 is het databasepakket van Microsoft wat draait onder Windows 9x/NT en ME.

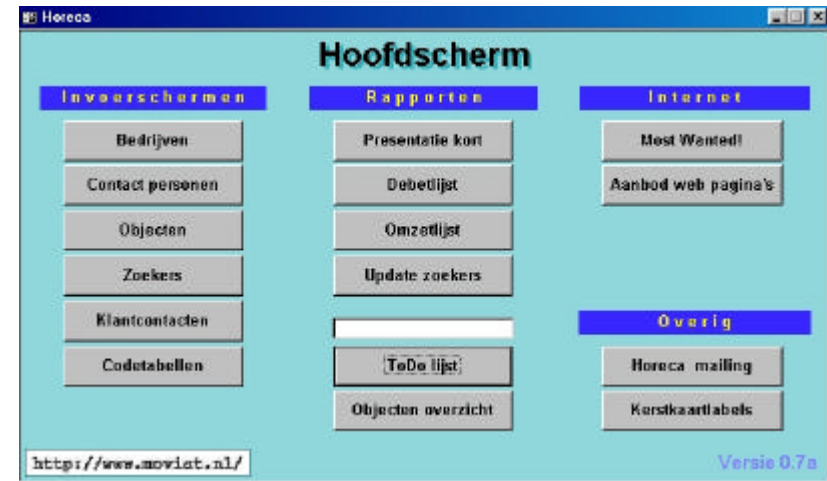
Hoofdscherm

Via het hoofdscherm van **HorecaMatch** zijn alle functionaliteiten bereikbaar:

- Invoerschermen voor het beheer, matchen en de correspondentie van en met uw relaties, en het instellen van de matchfilters door middel van de codetabellen.
- Rapporten van het aanbod, financiële overzichten, updatemailing en de actiepuntenlijst.
- De internetpagina's van het aanbod.
- De overige promotionele correspondentie.

Alle schermen zijn duidelijk en overzichtelijk opgezet en makkelijk te bedienen, een kind kan de was doen!

HorecaMatch



Het te verkopen bedrijf

Bij ieder aangeboden horecabedrijf kunt u exact zien wie er reeds is benaderd, en wat de laatste reactie is geweest. In het onderste gele gedeelte ziet u wie er volgens de matchcriteria in het object geïnteresseerd is.

Met één druk op de knop maakt u een keurige mailing aan in uw eigen huisstijl en wordt deze correspondentie bij iedere relatie opgeslagen, dit en de na-belacties worden in de actiepuntenlijst opgenomen.

U zult alleen wel zelf de postzegel moeten plakken!

HorecaMatch

The screenshot shows the 'Object' window in HorecaMatch. The search criteria are set to 'Cafeteria L&P-Plaats'. The interface includes tabs for 'Algemeen', 'Objectinformatie', 'Eisen', 'Verplichtingen, personeel, openingstijden', 'Commerciële informatie', 'Foto's', and 'Zoekers'. A table lists searchers with their names, dates, and responses. Below this, a button 'Maak mailbestand, actie en objectaangeboden registraties aan' is visible. A second table lists relevant searchers with columns for Name, Registration Date, Withdrawal Date, Bid Amount, Own Funds, Type, Region, and Business Type.

Zoeker	Datum	Response zoeker op aanbod
Ves	15 mei 2000	Geen interesse
Peter Sloop	16 mei 2000	14.4.2000 aanbod afgeslagen wegen omzet
T. Jong	20 sep 1999	Geen interesse
Korwin	28 jul 1999	Geen interesse
	19 okt 2000	

Naam	Inschrijfdatum	Uitschrijfdatum	Bedrijf voor	Eigen middelen	Type	Regio	Bedrijf / O.G.
S.M. Hu	20-jan-2000			7.300.000,00	Cafeteria	Nederland	Bedrijf
T. Minke	17-jan-1999			7.90.000,00	Lunchroom	Ninegen	Bedrijf
W. Stroes	24-apr-2000			7.0,00	Cafeteria	Nederland	Alleen O.G.
Y. Ling	20-mei-2000			7.0,00	Cafeteria	Nederland	Bedrijf
A. Stross	1-mei-2000			7.0,00	Cafeteria	Nederland	Bedrijf
J.C. Man	1-mei-2000			7.0,00	Cafeteria	Amstern	Bedrijf
X. Zhang	18-feb-2000			7.0,00	Cafeteria	Nederland	Bedrijf
O. Frenk	1-nov-1999			7.0,00	Cafeteria	Amstern	Bedrijf
H. Danilchent	23-okt-1999			7.0,00	Cafeteria	Amstern	Bedrijf

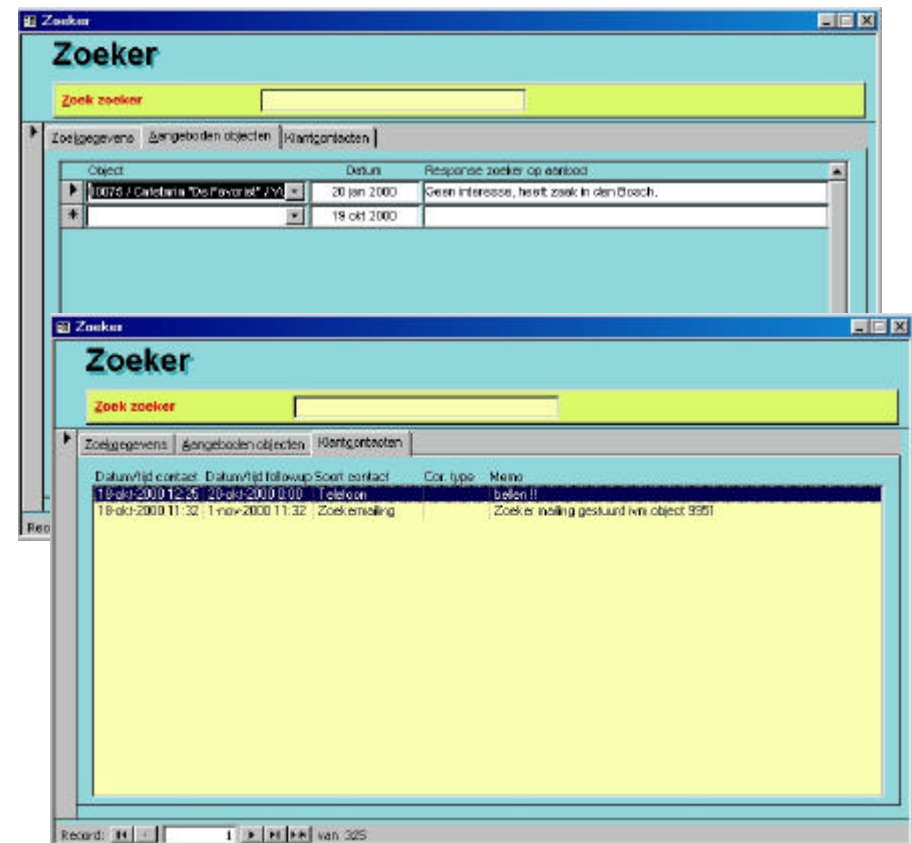
Uw belangrijkste eigendom!

Bij al uw zoekende relaties ziet u razendsnel wat er is aangeboden met de reactie van de zoeker. U kunt dan onmiddellijk zien of het een serieuze zoeker is en hoeveel tijd u erin wil steken.

Ook kunt u de klantcontacten en gevoerde correspondentie in een oogwenk op het beeld laten verschijnen.

Wanneer u de zoeker aan de telefoon hebt is dat een onmisbare functionaliteit! Zo kunt u snel alle relevante objecten doorspreken zodat u meteen tegemoet komt aan de wensen van de zoeker, hierdoor is een succesvolle match sneller gemaakt.

HorecaMatch



Correspondentie met relaties

Alle belangrijke contacten met uw relaties kunt u ingeven en bekijken. Correspondentie kunt u met een simpele handeling via uw standaard software (Word97 voor brieven en faxen, uw standaard e-mail pakket) én in uw eigen huisstijl uitvoeren.

De contacten met de klant en de daarbij behorende correspondentie vormen de basis van uw relatiebeheer.

Hoewel het eenvoudig is om informatie in te voeren, kan typen en telefoneren tegelijk in het begin even wennen zijn. U kunt dan natuurlijk eerst tijdelijk een notatieblok gebruiken om dan vervolgens alleen de relevante notities in te voeren.

Wanneer u merkt dat alle contacten nauwkeurig worden bijgehouden door de database, en u razendsnel alles kunt terugvinden, wordt uw werkwijze al snel een natuurlijke! Uiteraard bepaalt u zelf welke contacten, afspraken of notities u opslaat in **HorecaMatch**.

De Logboekfunctie geeft een exact overzicht van alle contacten en correspondentie met een contactpersoon, erg handig wanneer u een soortgelijke bewijsvoering nodig heeft.

HorecaMatch

The screenshot displays the 'Klantcontact' window in the HorecaMatch application. The window title is 'HorecaMatch - Klantcontact'. At the top right is a 'Logboek' button. Below the title bar is a search bar labeled 'Zoek klantcontact'. The main content area is divided into several sections:

- Relatie:** Shows the name 'Peter Sloop' and address 'Dir. P. Sloop / Boonweg 33 / 4901 HH Oosterhout / 06-32584763'.
- Tijdstip contact:** 'woensdag, 1-nov-2000 13:18'
- Devenante follow-up:** 'woensdag, 15-nov-2000 0:00'
- Vorm van contact:** 'Telefoon'
- Notitie:** A text area containing the note: 'wilde weten of alles duidelijk was en dat hij zo snel mogelijk een koper wil vinden. 15 november 2000 zoeker enpeter bollen'.
- Text gestuurd via:** A dropdown menu with options: 'Geen correspondentie gevoegd', 'Brief (privé anders zakelijk)', 'Fax (zakelijk en privé)', and 'EMail (zakelijk en privé)'. 'Brief (privé anders zakelijk)' is selected.
- Brief-, fax- of emailtekst:** A text area containing the message: 'Er is een zoeker gerseld, wie houden het nauw in de gaten. Mij nemen contact met u op zoals er een zoeker wil gaan kijken. Tot dan!'.

At the bottom of the window, there are two buttons: 'ToDo gluiten' and 'Maak correspondentie op'. The status bar at the very bottom shows 'Record: 14 | 4 | 2 | van 2'.

Match made in heaven

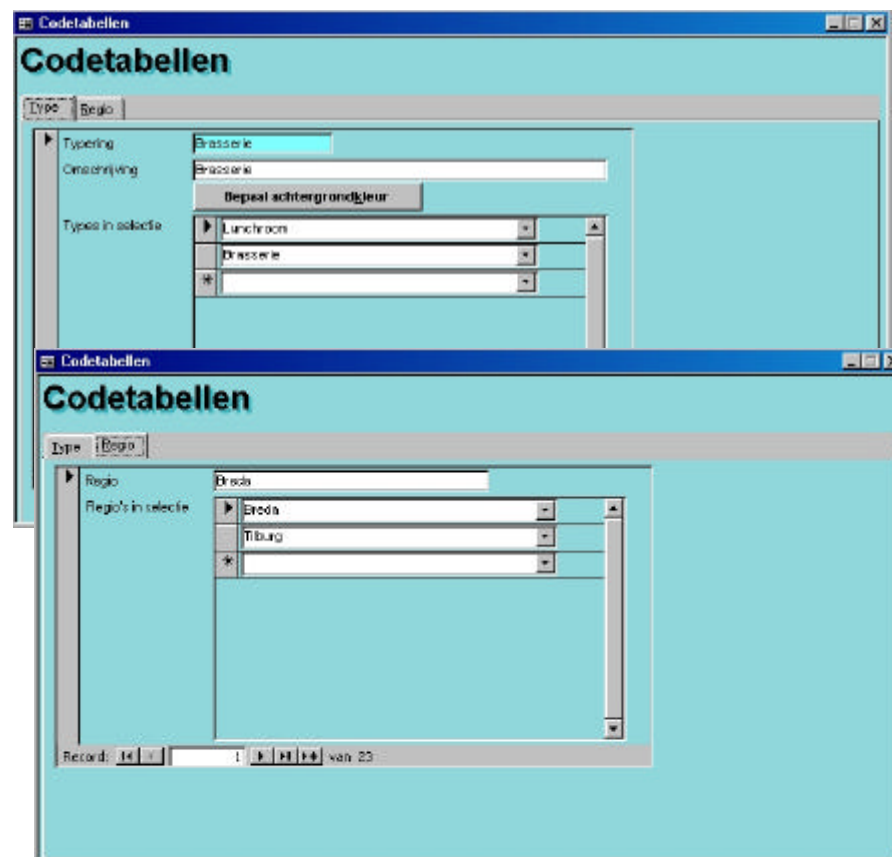
Het matchen, ofwel het koppelen van uw aanbod aan uw zoekende relatie (en andersom), gebeurt op basis van het type horecagelegenheid en de regio waarin deze is gevestigd.

Volgens uw collegae zijn veel mensen op zoek naar een kans, deze kan net buiten de vastgelegde zoekopdracht liggen. Om deze reden kunt u subtypen en subregio's opgeven.

Bijvoorbeeld, iemand die een café zoekt zou ook geïnteresseerd kunnen zijn in een eetcafé. Dan kunt u onder de typering café de selectietypes café en eetcafé invullen. Ook de regio waarin iemand interesse heeft is wellicht groter dan de regio die wordt gevraagd.

Deze filters kunt u helemaal aan uw eigen wensen aanpassen.

HorecaMatch



Rapportages

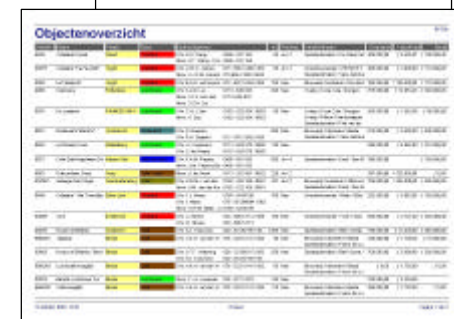
U beschikt over voldoende rapportmogelijkheden om uw aanbod te presenteren. Zoals de korte commerciële presentatie voor bijvoorbeeld de zoekermailing en het uitgebreide detailoverzicht ter ondersteuning van een bezichtiging.

Wanneer u op pad bent is het Objectenoverzicht te gebruiken, hierop staat in tabelvorm uw totale aanbod. Om het duidelijker te maken wordt voor ieder horecatype een unieke kleur gebruikt.

Daarnaast kunt u iedere dag de ToDo lijst gebruiken als geheugensteun en is er de logboekfunctie voor een contactoverzicht met één persoon.

Op de debetlijst en omzetlijst vindt u de openstaande facturen en uw omzet en BTW per kwartaal terug.

HorecaMatch



De levering

HorecaMatch is een product wat geheel werkend wordt opgeleverd.

In een eerste fase stuurt u naar aanleiding van een vragenlijst wat zaken naar ons toe (voorbeeld brieven, faxen, internet web site adres, type printer, configuratie van uw systeem, etc). Deze gegevens worden gebruikt door ons om uw installatie voor te bereiden.

Bij de levering zullen we 1 dag bij u in huis zitten waar de installatie wordt gedaan en de instructie aan de gebruiker(s).

Daarna heeft u nog volop de kans om vragen te stellen. In de eerste 3 maanden heeft u technische support. Daarna kunt u blijven vragen en rekenen op onze support d.m.v. een onderhoudscontract.

Het onderhoudscontract geeft u vier rechten: support, gratis toegang tot nieuwe updates, implementatie van deze update voor de helft van de prijs en stemrecht in de nieuw te bouwen functionaliteiten.

Eén keer per jaar zullen een aantal nieuwe functies worden toegevoegd aan **HorecaMatch**. De toe te voegen nieuwe functionaliteiten worden bepaald d.m.v. opmerkingen van de gebruikers die een onderhoudscontract hebben.

Moviat Automatisering

Moviat Automatisering is gevestigd in Oosterhout Nb en houdt zich bezig met het ontwikkelen van efficiënte, rendabele, betaalbare ICT diensten van hoge kwaliteit. Onze specialiteit is consultancy, branche-maatwerk-software en internet technologie. Wij werken met vaste methodes die ervoor zorgen dat we de afgesproken kwaliteit kunnen leveren tegen een afgesproken prijs. We willen onze klanten helpen!

U kunt altijd met ons bellen, wij hebben geen helpdesk, maar wel goede service en support! Ouderwetse kwaliteit en service in een modern jasje.

Wanneer Moviat Automatisering onverhoopt zou stoppen met het uitvoeren van haar bedrijfsactiviteiten, wordt u een exemplaar van de broncode van **HorecaMatch** toegezonden. Hiermee bent u in staat om te doen met de software wat u wilt.

HorecaMatch werkt op basis van Microsoft Access97, onderdeel van Microsoft Office 97 Professional, wanneer u deze software niet heeft, wordt in overleg bepaald hoe dat wordt opgelost.

Wanneer u vragen heeft, aanvullende informatie wenst, of een presentatie wilt, kunt u altijd even bellen.

Moviat Automatisering

Bredaseweg 108a sectie 3
4902 NS Oosterhout

tel: 0162 470 534

fax: 0162 470 502

internet: www.moviat.nl

e-mail: informatie@moviat.nl