

Onze Story: Waarom wij CRM-systemen zijn gaan bouwen en verkopen

Wij begonnen helemaal niet met het idee om CRM-systemen te verkopen. We runnen met z'n drieën een e-commercebedrijf dat zich richt op milieuvriendelijke producten, vooral op de B2B-markt. In die periode liepen we continu tegen hetzelfde probleem aan: apps en systemen waren veel te duur voor wat ze boden. Daarom besloten we onze eigen systemen te gaan bouwen.

Dit was niet nieuw voor ons. Thomas, één van de drie oprichters, bouwt al sinds zijn vijftiende systemen. Toen we die kennis gingen inzetten voor onze bedrijven, ontdekten we al snel dat het veel goedkoper en efficiënter was om onze eigen tools te maken dan om afhankelijk te zijn van externe aanbieders.

Vrienden en zakelijke contacten merkten dit op. Ze zagen hoe soepel onze processen liepen en hoe betaalbaar het allemaal was. Zo kwamen de eerste verzoeken binnen voor gepersonaliseerde websites, systemen en CRM's. We maakten ze voor een normale, eerlijke prijs — met één groot voordeel: alles volledig in eigen beheer, zonder afhankelijkheid van derden.

Toen we merkten hoe goed onze aanpak werkte en hoeveel vraag er naar was, zijn we dit serieuzer gaan doen. We hadden inmiddels de kennis en ervaring om systemen op maat te bouwen, waardoor het logisch werd om deze dienstverlening breder aan te bieden.

Zo zijn we begonnen met het aanbieden van gepersonaliseerde CRM-systemen. Niet vanuit een vooropgezet plan, maar omdat we er vanzelf in rolden — simpelweg omdat het werkte en omdat de markt erom vroeg.

Onze Story: Waarom wij CRM-systemen zijn gaan bouwen en verkopen

1. Het begon helemaal niet met CRM

Wij begonnen helemaal niet met het idee om CRM-systemen te verkopen. We runnen met z'n drieën een e-commerce bedrijf dat zich richt op milieuvriendelijke producten, vooral op de B2B-markt. In die periode liepen we continu tegen hetzelfde probleem aan: apps en systemen waren veel te duur voor wat ze boden. Daarom besloten we onze eigen systemen te gaan bouwen.

2. Technische kennis als fundament

Dit was niet nieuw voor ons. Thomas, één van de drie oprichters, bouwt al sinds zijn vijftiende systemen. Toen we die kennis gingen inzetten voor onze bedrijven, ontdekten we al snel dat het veel goedkoper én efficiënter was om onze eigen tools te maken dan om afhankelijk te zijn van externe aanbieders.

3. De vraag vanuit ons netwerk

Vrienden en zakelijke contacten merkten dit op. Ze zagen hoe soepel onze processen liepen en hoe betaalbaar het allemaal was. Zo kwamen de eerste verzoeken binnen voor gepersonaliseerde websites, systemen en CRM's. We maakten ze voor een normale, eerlijke prijs — met één groot voordeel: alles volledig in eigen beheer, zonder afhankelijkheid van derden.

4. Van toevallige oplossing naar serieuze dienstverlening

Toen we merkten hoe goed onze aanpak werkte en hoeveel vraag er naar was, zijn we dit serieuzer gaan doen. We hadden inmiddels de kennis en ervaring om systemen op maat te bouwen, waardoor het logisch werd om deze dienstverlening breder aan te bieden.

5. Hoe CRM uiteindelijk onze focus werd

Zo zijn we begonnen met het aanbieden van gepersonaliseerde CRM-systemen. Niet vanuit een vooropgezet plan, maar omdat we er vanzelf in rolden — simpelweg omdat het werkte en omdat de markt erom vroeg.
