A close up of a sign

Description automatically generated

Migratie naar SuperOffice 10 – Onsite Subscription

Voorstel voor: **{name}**

Datum: **{sdat}**

{name}  
{addr}  
{zipc} {city}

{attn}

{sdat}

**Voorstel om te upgraden naar SuperOffice CRM versie 10.x Onsite Subscription**

Naar aanleiding van ons contact over de upgrade naar de nieuwste SuperOffice CRM-versie, tref je hierbij ons voorstel voor het upgraden van de installatie naar versie 10. Dit houdt tevens in dat je overgaat van het betalen van een jaarlijks onderhoud naar een oplossing waarbij je betaalt voor een onsite abonnement.

Heb je nog vragen over het voorstel, neem dan gerust contact met mij op.

Ik kijk uit naar je reactie.

Met vriendelijke groet

SuperOffice Benelux B.V.

{auth}  
{atit}  
E-post: {auem}  
Mobil: {aupc}

Inhoud

[1 Overgang naar SuperOffice G9 4](#_Toc83113602)

[2 Prijzen voor SuperOffice CRM Onsite Subscription 6](#_Toc83113603)

[2.1 User plans 6](#_Toc83113604)

[2.2 Beschrijving van producten 7](#_Toc83113605)

[**2.3** **SuperOffice add-on producten – beschrijving** 10](#_Toc83113606)

[2.4 Facturatie 13](#_Toc83113607)

[3 Voorgestelde oplossing – Diensten 14](#_Toc83113608)

[3.1 Upgrade naar SuperOffice CRM 14](#_Toc83113609)

[3.1.1 Technische specificaties 14](#_Toc83113610)

[3.1.2 Upgrade van SuperOffice CRM 14](#_Toc83113611)

[3.1.3 Upgrade van Exchange Synchronizer 15](#_Toc83113612)

[3.1.4 What’s new in 10 presentatietraining 15](#_Toc83113613)

[4 Kosten 16](#_Toc83113614)

[4.1 Software kosten 16](#_Toc83113615)

[4.2 Betalings- en leveringsvoorwaarden 17](#_Toc83113616)

[SuperOffice CRM Onsite Subscription Contract 18](#_Toc83113617)

# Overgang naar SuperOffice G9

**Alt. 1. Naar de Cloud**

Wij raden al onze on-premises klanten aan de overstap naar onze cloud-oplossing te overwegen. Door naar de cloud te gaan, nemen wij de hosting, het beheer, het onderhoud, de beveiliging en de upgrades voor onze rekening, zodat je je daar geen zorgen over hoeft te maken.

Icon

Description automatically generated

Hieronder volgen enkele van de voordelen van een overstap naar een cloudoplossing:

**Mobile CRM inbegrepen voor alle gebruikers**

* Geen kosten voor hardware
* IT resources kunnen zich richten op andere aandachtsgebieden
* Geen of zeer lage kosten voor de opslag van gegevens
* Automatische software updates – altijd de laatste versie zonder extra kosten
* Voorspelbare kosten – eenvoudig de gebruikersplannen aanpassen aan de huidige bedrijfsbehoeften
* Overal toegankelijk
* Beveiligde omgeving
* Efficiënte en veilige back-up routines
* Toegang tot de beschikbare modules, integraties en uitbreidingen via de [SuperOffice App store](https://online.superoffice.com/appstore)
* Vereenvoudigde, robuuste en kosteneffectieve integraties met de meeste grote ERP oplossingen
* Aanvullende oplossingen voor cloud-to-cloud office integraties bij de keuze voor de Microsoft cloud oplossing [Office 365](https://products.office.com/en/business/explore-office-365-for-business)

Naast dit alles is het misschien de moeite waard om op te merken dat een deel van de SuperOffice CRM functionaliteit alleen beschikbaar is voor het cloud platform. Voorbeelden hiervan zijn:

- Office integratie mogelijkheden zoals video integratie en Microsoft Sharepoint Integratie

- SuperOffice AI

**Alt. 2. Eigen hosting**

Als je besluit om SuperOffice CRM zelf te hosten, of met een hostingpartner te gaan werken, dien je over te stappen op het Onsite abonnements voor SuperOffice G10. Je huidige oplossing is dan beschikbaar voor een jaarlijkse abonnementsprijs die gelijk is aan wat je momenteel betaalt voor het jaarlijkse onderhoud van de software. SuperOffice CRM 10 is alleen via web beschikbaar en je Windows producten zijn niet langer compatible.

A close up of a sign

Description automatically generated

# Prijzen voor SuperOffice CRM Onsite Subscription

Bij aankoop van **additionele licenties** zijn de standaardprijzen voor Onsite Subscription (weergegeven in de onderstaande tabel) van toepassing\*. Voor alle **bestaande** gebruikers zijn de huidige gebruikers omgezet naar Sales Premium, Service Premium and SuperOffice Marketing en krijg je een korting die ervoor zorgt dat de jaarlijkse abonnementskosten voor SuperOffice CRM versie 10.x gelijk zijn aan de jaarlijkse onderhoudskosten die je nu betaalt; xxxx,-.

In feite krijgt {name} een speciale korting op alle bestaande gebruikerslicenties wanneer je deze omzet naar de SuperOffice Onsite Subscription overeenkomst. Deze korting op de bestaande gebruikerslicenties heeft geen einddatum. De enige voorwaarde om deze speciale korting te krijgen is dat het aantal gebruikers van de oplossing niet wordt verminderd.

De speciale korting geldt alleen voor alle licenties welke op dat moment beschikbaar zijn vanaf het moment van de migratie naar SuperOffice Onsite Subscription. Voor additionele licenties of add-ons geldt de nieuwe prijslijst, beschikbaar op community.superoffice.com.

De nieuwe overeenkomst voorziet in ondersteuning via het online support center.

Graphical user interface, text

Description automatically generated

Exchange Synchronizer EUR 4,80 Per gebruiker/maand

## User plans

Gezien het feit dat je huidige licenties worden omgezet naar een Onsite Subscription licentie, zal de volgende afbeelding aangeven wat jullie benodigd hebben.

(Copy and paste in image from the migration calculation:

Graphical user interface, application

Description automatically generated

## Beschrijving van producten

(schrappen wat niet is inbegrepen. Moet overeenkomen met regels in SuperQuote.)

Let op, video integratie alleen bij online beschikbaar

**SuperOffice Sales Essentials**

Met dit pakket heb je alle essentiële tools in handen om je sales-pijplijn onder controle te houden, je sales-productiviteit te verbeteren en je relaties beter te managen.

|  |
| --- |
| Dit pakket voorziet in kernfuncties zoals contactbeheer, AVG- en privacyfuncties, abonnementenbeheer, e-mailintegratie, agenda, video-integratie, documentbeheer, de meeste zoek- en selectieopties, standaardrapporten en dashboardtegels, e-mails versturen en Mobile CRM\*: je krijgt een gedeeld beeld van je klanten, en je verbetert je persoonlijke productiviteit en de samenwerking tussen teams. De kern van alle pakketten is ook toegang tot ons Help Center & Community met een serie digitale leermiddelen, FAQ en de mogelijkheid om op fora vragen te stellen en te beantwoorden. Verder beschik je over ingebouwde Help-documentatie, webgebaseerde ondersteuning en toegang tot technische en API-documentatie.  Bovendien profiteert je salesteam van verkoop- en opportunitybeheer met onder meer de functie sales secretary, ondersteuning van valuta en mogelijkheden voor het maken van omzetprognoses. |

**SuperOffice Sales Premium**

SuperOffice Sales Premium heeft alles in huis om je prospects te managen – van offerte tot order – zodat je tijd overhoudt om je te richten op het vertalen van relaties naar omzet.

|  |
| --- |
| Dit pakket voorziet in kernfuncties zoals contactbeheer, AVG- en privacyfuncties, abonnementenbeheer, e-mailintegratie, agenda, video-integratie, documentbeheer, de meeste zoek- en selectieopties, standaardrapporten en dashboardtegels, e-mails versturen en Mobile CRM\*: je krijgt een gedeeld beeld van je klanten, en je verbetert je persoonlijke productiviteit en de samenwerking tussen teams. De kern van alle pakketten is ook toegang tot ons Help Center & Community met een serie digitale leermiddelen, FAQ en de mogelijkheid om op fora vragen te stellen en te beantwoorden. Verder beschik je over ingebouwde Help-documentatie, webgebaseerde ondersteuning en toegang tot technische en API-documentatie.  Bovendien profiteert je salesteam van het volledige sales- en opportunitybeheer, inclusief de functie sales secretary, valutaondersteuning, stakeholders, de mogelijkheid om salesworkflows (gids) en mogelijkheden om salesprognoses te maken, de optie voor het maken van aangepaste dashboards en het gebruik van mogelijkheden om activiteiten te monitoren. Voortaan krijg je sales intelligence waarmee je inzichten kunt omzetten in actie. Verder kan je team gebruik maken van de functies voor offertebeheer, zoals het aanmaken van offertes, product- en prijslijsten, offerte-alternatieven en -versies, goedkeuring van offertes en offertedocumenten. Zij kunnen ook gebruikmaken van de eenvoudige en effectieve mogelijkheden voor projectbeheer, zoals projectleden, projectworkflows (gidsen) en de mogelijkheid om eigen velden te definiëren die relevant zijn voor projecten. |

**SuperOffice Service Essentials**

Beheer alle soorten inkomende verzoeken voor klantenservice, soepel en efficiënt. Met dit pakket werk je vooral ook aan klantenbinding.

|  |
| --- |
| Dit pakket voorziet in kernfuncties zoals contactbeheer, AVG- en privacyfuncties, abonnementenbeheer, e-mailintegratie, agenda, video-integratie, documentbeheer, de meeste zoek- en selectieopties, standaardrapporten en dashboardtegels, e-mails versturen en Mobile CRM\*: je krijgt een gedeeld beeld van je klanten, en je verbetert je persoonlijke productiviteit en de samenwerking tussen teams. De kern van alle pakketten is ook toegang tot ons Help Center & Community met een serie digitale leermiddelen, FAQ en de mogelijkheid om op fora vragen te stellen en te beantwoorden. Verder beschik je over ingebouwde Help-documentatie, webgebaseerde ondersteuning en toegang tot technische en API-documentatie.  Je klantenserviceteams krijgen ook opties voor ticketbeheer, zoals de mogelijkheid om verschillende categorisaties en ticketwachtrijen te definiëren, eigen velden te creëren die relevant zijn voor tickets, tickets te zoeken en te selecteren, autoreply- en antwoordsjablonen te gebruiken en standaard servicedashboards en -statistieken aan te maken. |

**SuperOffice Service Premium**

In deze pakketten zit alles wat je nodig hebt om je klanten te ondersteunen met slimme, gestroomlijnde en geautomatiseerde processen, terwijl jij je kunt focussen op het leveren van geweldige klantervaringen.

|  |
| --- |
| Dit pakket voorziet in kernfuncties zoals contactbeheer, AVG- en privacyfuncties, abonnementenbeheer, e-mailintegratie, agenda, video-integratie, documentbeheer, de meeste zoek- en selectieopties, standaardrapporten en dashboardtegels, e-mails versturen en Mobile CRM\*: je krijgt een gedeeld beeld van je klanten, en je verbetert je persoonlijke productiviteit en de samenwerking tussen teams. De kern van alle pakketten is ook toegang tot ons Help Center & Community met een serie digitale leermiddelen, FAQ en de mogelijkheid om op fora vragen te stellen en te beantwoorden. Verder beschik je over ingebouwde Help-documentatie, webgebaseerde ondersteuning en toegang tot technische en API-documentatie.  Bovendien profiteren je klantenserviceteams van de volledige ticket management-opties, waaronder de mogelijkheid om verschillende categorisaties en ticketwachtrijen te definiëren, eigen velden te creëren, selecties van tickets te vinden en te creëren, autoreply en antwoordsjablonen, op regels gebaseerde auto-toewijzing aan tussenpersonen, batch management van tickets, gedetailleerd wijzigingslogboek, een SMS-connector voor Service, FAQ en Kennisbank, servicestatistieken en standaard/op maat gemaakte service dashboards. Zij kunnen ook gebruikmaken van de eenvoudige en effectieve mogelijkheden voor projectbeheer, zoals projectleden, projectworkflows (gidsen) en de mogelijkheid om eigen velden te definiëren die relevant zijn voor projecten. |

**SuperOffice Marketing**

Voortaan kun je de tools inzetten die je nodig hebt om je marketingcommunicatie doelgerichter en doeltreffender te maken, en om waardevolle conversaties op gang te brengen die omzet opleveren.

|  |
| --- |
| Dit pakket voorziet in kernfuncties zoals contactbeheer, AVG- en privacyfuncties, abonnementenbeheer, e-mailintegratie, agenda, video-integratie, documentbeheer, de meeste zoek- en selectieopties, standaardrapporten en dashboardtegels, e-mails versturen en Mobile CRM\*: je krijgt een gedeeld beeld van je klanten, en je verbetert je persoonlijke productiviteit en de samenwerking tussen teams. De kern van alle pakketten is ook toegang tot ons Help Center & Community met een serie digitale leermiddelen, FAQ en de mogelijkheid om op fora vragen te stellen en te beantwoorden. Verder beschik je over ingebouwde Help-documentatie, webgebaseerde ondersteuning en toegang tot technische en API-documentatie.  Daarnaast krijgen gebruikers van het Marketingplan toegang tot de volledige e-mail marketing functies; zoals de mogelijkheid om gepersonaliseerde e-mails te creëren en te verzenden, abonnementenbeheer, een gratis mailingsjabloonbibliotheek en de mogelijkheid om eigen mailingsjabloons te creëren, een ingebouwde gratis beeldbank, responsive design-mogelijkheden, Google Analytics tracking, tracking van links, de mogelijkheid om aangepaste acties op link-kliks te creëren, social media links, bounce-management, spamklachtenmanagement, een SMS-connector om massamails te versturen, mailingrapporten en de mogelijkheid om aangepaste dashboardrapporten te creëren. Marketing-gebruikers kunnen ook online formulieren aanmaken en toevoegen aan webpagina's of e-mails, gebruikmaken van de gratis sjabloonbibliotheek voor formulieren, dubbele opt-in- en landingspagina's toevoegen, toestemmingen (AVG) via formulieren beheren, en formulierinzendingen beheren en aangepaste acties en workflows toevoegen. Zij kunnen ook gebruikmaken van de eenvoudige en effectieve mogelijkheden voor projectbeheer, zoals projectleden, projectworkflows (gidsen) en de mogelijkheid om eigen velden te definiëren die relevant zijn voor projecten. |

**Combinatie van pakketten voor multipakket-gebruikers**

Geef individuele gebruikers of zelfs alle gebruikers de ruimte om alles te gebruiken door meerdere pakketten te combineren. Met een abonnement op meerdere pakketten krijgen de gebruikers niet alleen toegang tot de informatie, maar beschikken zij ook over alle mogelijkheden van het geselecteerde pakket.

Voor {Name} raden we X gebruikers aan om XXX- en YYY-pakket te combineren (noteer wat er besproken is)

|  |
| --- |
| Hoewel alle gebruikers binnen Sales, Service of Marketing hetzelfde pakket moeten hebben, kun je Essentials en Premiumpakketten mixen tussen Sales, Service en Marketing. Zo kun je bijvoorbeeld Sales Premium en Service Essentials kiezen.  Welke combinatie je ook kiest, de multipakket-gebruikers kunnen ten volle gebruik maken van de mogelijkheden die beschikbaar zijn in de geselecteerde pakketten.  Multipakket-gebruikers krijgen een korting op pakket 2\* en 3\*\*.    \* Voor gebruikers van 2 pakketten wordt de abonnementsprijs verlaagd met circa 50% op het goedkoopste pakket, afhankelijk van de gecombineerde pakketten.  \*\* Voor gebruikers van 3 pakketten wordt de prijs verlaagd met ongeveer 70% van het laagst geprijsde pakket en met ongeveer 50% van het op één na laagst geprijsde pakket. De uiteindelijke kortingen zijn afhankelijk van de pakketten die de gebruiker wil combineren. Let op: dergelijke kortingen gelden niet voor sitelicenties. |

***\* SuperOffice Mobile CRM*** *levert de complete CRM-oplossing in zakformaat. Informatie uit SuperOffice is rechtstreeks beschikbaar op je mobiel. Mobile CRM geeft realtime toegang tot online gegevens, weergegeven in gemakkelijk te interpreteren grafieken. Mobile CRM is inbegrepen in de prijs voor alle gebruikerspakketten.*

## **SuperOffice add-on producten – beschrijving**

​

**Synchronizer** (per gebruiker in licentie; volgt het totale aantal gebruikers voor SuperOffice)

Met Synchronizer kun je agenda en contacten synchroniseren tussen SuperOffice en Outlook of Google Apps. Dit stelt je in staat om informatie over overeenkomsten uit te wisselen met medewerkers binnen je organisatie, die SuperOffice niet gebruiken.

|  |
| --- |
| Synchronizer voor SuperOffice draait in de cloud, en synchronisatie verloopt automatisch, zonder tussenkomst van de gebruiker. Zo weet je zeker dat de SuperOffice agenda en die van Outlook of Google Apps altijd gelijklopen. Synchronisatie met de meeste agenda's op mobiele toestellen gaat ook in een handomdraai. Synchroniseer alle soorten afspraken op twee manieren, inclusief privéafspraken, en synchroniseer contactinformatie automatisch op basis van afspraken. Synchronizer ondersteunt Office 365, Exchange, Gmail en Outlook. Je Outlook-categorieën en -kleuren worden gematcht als afspraken gesynchroniseerd worden vanuit Outlook naar SuperOffice CRM. |

**Customer Engagement Platform** (licentie voor het hele bedrijf)

Klanten willen toegang tot allerlei diensten, en selfservice is één van de populairste. Het Customer Engagement Platform is een bundeling van self-service tools waarmee je via digitale kanalen met je klanten kunt communiceren, interactie tot stand kunt brengen en hen aan je kunt binden. Om alle beschikbare aspecten te kunnen gebruiken, is het SuperOffice Service Premium-pakket vereist.

|  |
| --- |
| Het bevat de gestandaardiseerde klantgerichte apps voor Chat, Formulieren, en Customer Center die je direct kunt gebruiken en aan kunt passen aan je merkervaring. Het platform biedt externe gebruikersauthenticatie en meertalig management om selfservice voor ticketing en kennisbank mogelijk te maken. Externe websites of hosting heb je niet nodig.​ |

**Chat** (een stand-alone klantgerichte app – CFA)

Indien op dit moment Chat in jullie licentie omgeving zit, zal dit als stand-alone add-on beschikbaar zijn binnen het Customer Engangement Platform.

Chatten gaat sneller dan e-mailen en is efficiënter dan bellen. Live Chat biedt een nóg betere en simpeler manier om contact met klanten te maken. De Chat-widget kan op je webpagina's worden geplaatst. Hij verbetert klantenservice en klantenbinding, verhoogt de verkoop en laat je onderneming boven de rest uitstijgen.

|  |
| --- |
| Via Chat, geïntegreerd in SuperOffice, kun je tijdens het chatten alle beschikbare CRM gegevens bekijken, waardoor je je klanten nog beter van dienst kunt zijn. Voeg een onbeperkt aantal chatwidgets toe aan je webpagina's, inclusief je klantenservice. Wijs chatmogelijkheden toe aan andere teamleden en bepaal de beschikbaarheid van chats die standaard naar een offline formulier gaan als er geen medewerkers beschikbaar zijn. Draag chatgesprekken zo nodig over aan andere medewerkers of zet een chatgesprek om in een verzoekticket. Gebruik FAQ's, autoreplies en snelle antwoordsjablonen in chats en haal, om je service te verbeteren, rapporten en inzichten uit je chatgesprekken. |

**Forms** (een stand-alone klantgerichte app – CFA)

Indien op dit moment Forms in jullie licentie omgeving zit, zal dit als stand-alone add-on beschikbaar zijn binnen het Customer Engangement Platform.

Maak het makkelijk om via online formulieren contact op te nemen. Met de formulieren in SuperOffice kun je zonder codering hoogwaardige gegevens verzamelen, automatisch je CRM-database bijwerken, en gerichte follow-up acties creëren.

|  |
| --- |
| Voeg online formulieren toe aan elke webpagina of e-mail en leg gegevens vast die automatisch in je CRM-database worden opgeslagen, inclusief je voorafgaande AVG-toestemming. Kies uit een bibliotheek van kant-en-klare formuliersjablonen of gebruik die als uitgangspunt voor eigen sjablonen. Voeg een extra beveiligingslaag toe met double-opt en landingspagina's om spam te verminderen. Stel regels op voor de afhandeling van formulieraanvragen en voeg aangepaste acties en workflows toe om tijd te besparen en klantervaringen zo optimaal mogelijk te maken. |

**Development Tools** (licentie voor het hele bedrijf)

[SuperOffice Expander Services](https://docs.superoffice.com/admin/license/expander-services/) is een set tools waarmee je je CRM-oplossing duurzaam kunt aanpassen. In de Development Tools vind je een serie aanpassingshulpmiddelen waarmee je je CRM-oplossing kunt optimaliseren, aanpassen en uitbreiden zodat hij perfect bij je bedrijf past. Alle aanpassingen die met deze tools worden aangebracht, worden automatisch op het platform ingezet en in werking gesteld. Ze blijven gedurende lange tijd duurzaam en solide.

|  |
| --- |
| Binnen de Development Tools bestaat de optie om workflows te maken met behulp van **Macro's**, een kant-en-klare set van 'als-dit-dan-dat'-regels binnen SuperOffice. Ook kun je gebruikmaken van het ingebouwde **CRMScripting**, een meer flexibele en geavanceerde workflow-engine. Ook kun je de **tabelstructuur uitbreiden** en meer dimensies toevoegen voor de aanpak van zaken en relaties. Met **Custom Screens Tools** is het mogelijk om schermen aan te passen of nieuw in de oplossing te bouwen, en om de logica te integreren die nodig is om processen/gebeurtenissen te automatiseren. Met de **Configurable Screens** functie kun je de belangrijkste schermen binnen SuperOffice CRM instellen. Deze Development Tools zijn toegankelijk via Instellingen en Klantonderhoud. Technische vaardigheden zijn niet of nauwelijks nodig. Aan de hand van de goed gedocumenteerde **API's** kun je je eigen integraties en applicaties creëren die samenwerken met SuperOffice, en deze ontwikkelen en testen met een **Sandbox tenant** in onze Development Environment. Let op: het gebruik van API's (een gemeten kostprijs) wordt geactiveerd door sommige van deze tools in te zetten. |

**3rd party products**

Indien jullie 3rd party product in de huidige SuperOffice CRM oplossing hebben zullen jullie verantwoordelijk zijn dat deze ook blijven werken met de laatste versie van SuperOffice CRM.

## Facturatie

Op dit moment ontvang je een jaarlijkse factuur voor onderhoud. Na het omzetten naar de SuperOffice Onsite Subscription overeenkomst, zal jaarlijkse facturatie nog steeds van toepassing zijn. Reeds betaald onderhoud voor de rest van het jaar wordt in mindering gebracht op de eerste factuur.

Je kunt tussen verschillende facturatie momenten kiezen: maandelijks, kwartaalijks, halfjaarlijks of jaarlijks.

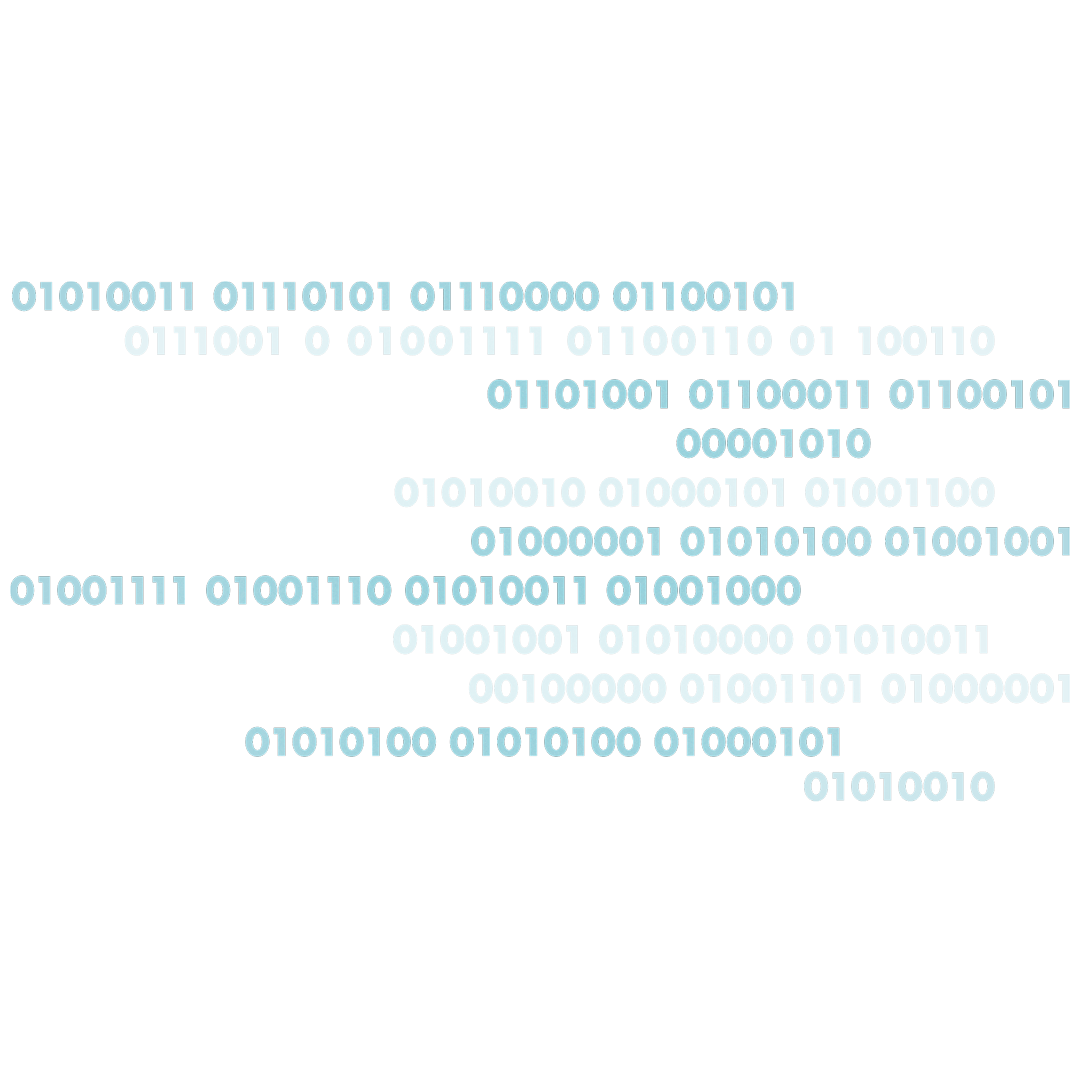
Hier onder zijn de toeslagen per termijn te vinden.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Factuur interval | Aantal facturen per jaar | % markup on user price |
| Jaarlijks | 1 | 0 % |
| Halfjaarlijks | 2 | 4 % |
| Kwartaallijks | 4 | 8 % |
| Maandelijks | 12 | 12% |

# Voorgestelde oplossing – Diensten

## Upgrade naar SuperOffice CRM

Om de overgang naar de nieuwste versie van SuperOffice CRM soepel te laten verlopen, is de volgende set van diensten ontwikkeld.





### Technische specificaties

De SuperOffice consultant overlegt met de verantwoordelijke(n) van jullie organisatie en/of met een eventuele IT-leverancier waar de organisatie mee samenwerkt. We bespreken de stappen die nodig zijn om de oplossing te upgraden en verduidelijken of er aanpassingen, integraties of andere zaken zijn waar rekening mee moet worden gehouden voor of tijdens de upgrade. De technische verduidelijking gebeurt via de telefoon en indien mogelijk via toegang op afstand (TeamViewer).

### Upgrade van SuperOffice CRM

De SuperOffice consultant zal de upgrade naar versie 10 uitvoeren. Hiertoe dienen onderstaande taken uitgevoerd te worden:

* Migratie database 8.x naar laatste versie SuperOffice 10.x
* Installatie nieuwe versie SuperOffice op de server;
* Installatie Windows Client op de server;
* Installatie SuperOffice WEB op server;
* Installatie SuperOffice Mailing / Service op de server;
* Configuratie SuperOffice Mailing / Service + testen;
* Configuratie SuperOffice Web + testen.
* Installatie WebTools bij gebruikers (max 5) en testen WebTools met de gebruikers;
* Maken documentatie installatie SuperOffice, SuperOffice WEB, Mailing/Service;
* Functionele test met KeyUser.
* Opstellen technische documentatie

Klant dient onderstaande voor te bereiden/beschikbaar te stellen:

* De gebruikers van SuperOffice dienen te worden geïnformeerd over de downtime tijdens de upgrade. Men mag gedurende deze downtime geen mails archiveren vanuit OUTLOOK en geen documenten aanmaken in WORD/EXCEL
* Er dient een persoon beschikbaar te zijn die een volledig overzicht heeft van de serveromgeving en die toegang kan verlenen tot de benodigde systemen met de juiste rechten.
* De omgeving waar SuperOffice wordt geïnstalleerd, dient te voldoen aan onze [Systeemvereisten](https://community.superoffice.com/en/Technical/Documentation/OnPremise/System-requirements/) (https://community.superoffice.com/en/technical/documentation/prepare/system-requirement/)

### Upgrade van Exchange Synchronizer

Bij gebruik van Synchronizer for SuperOffice zal deze geconfigureerd worden door onze technisch

Consultant onder begeleiding van de SuperOffice beheerder en Systeembeheerder voor max 5

gebruikers. (overige gebruikers door klant zelf te configureren)

De configuratie van de Synchronizer for SuperOffice zal samen met de beheerder worden uitgevoerd, zodat kennisoverdracht voor het toekomstig beheer plaatsvindt.

### What’s new in 10 presentatietraining

Deze presentatietraining is voor bestaande klanten die ge-upgrade zijn naar de nieuwste versie van SuperOffice. Het doel van deze training is om klanten een breed overzicht te bieden van de nieuwe versie en de functies ervan, en enkele tips te geven voor een efficiënter procesbeheer. Tevens wordt het gezien als een nieuwe, frisse start van SuperOffice, vandaar dat wij adviseren de sessie te starten met een kick off door de klant.

Inhoud van deze cursus:

* Kick off (door klant)
* What’s new in SuperOffice 10 presentatie
* Demo SuperOffice nieuwe functies
* FAQ’s
* Vragen gebruikers, zodat gezorgd wordt voor een soepele opstart van de nieuwe CRM-oplossing.

Training wordt gegeven o.b.v. een PowerPoint, waarbij de wijzigingen t.o.v. SuperOffice 8 worden gepresenteerd. Klant dient een geschikte ruimte te regelen. Tevens dient er een beamer met scherm of een TV met laptop aansluiting gefaciliteerd te worden. Deelnemers zullen zelf geen opdrachten uitvoeren, waardoor werkplekken voor de deelnemers niet nodig zijn. Indien nodig kan SuperOffice een beamer faciliteren (in overleg).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Taakomschrijving |  | Geschatte tijd | Kosten |
| Technische specificaties en voorbereiding |  | 2 uur | gratis |
| Upgrade van SuperOffice CRM |  | 8-12 uur | EUR XX |
| Upgrade van Exchange Synchronizer |  | 4 uur | EUR XX |
| What’s new in 9 presentatietraining |  | 4 uur | EUR XX |
|  | **Totaal** | **X uur** | **EUR XX** |

*Note! Verwacht een volledige dag down-time van de SuperOffice applicatie tijdens de upgrade.*

# Kosten

## Software kosten

«QuoteDetails»

## Betalings- en leveringsvoorwaarden

Alle prijzen zijn exclusief BTW.

* De minimumhoeveelheid voor boeking van een consultant op locatie is een ½ dag / ofwel 4 uur. Remote services worden afgerond op hele uren.
* De vereiste tijd per taak is een schatting. Werkzaamheden worden gefactureerd volgens daadwerkelijk verbruikte uren (afgerond op halve dagen).
* Btw is niet opgenomen in deze geschatte kosten en wordt aanvullend in rekening gebracht.
* SuperOffice hanteert de volgende reis- en verblijfskosten:
  + Wegvervoer:
    - Nederland: € 95,00 per bezoek
    - België: € 125,00 per bezoek
    - Overig: € 31,25 per uur + € 0,30 per km
  + Luchtvervoer:
    - Ticketkosten vlucht + Vluchttijd (€ 31,25 per uur)
  + Verblijfskosten (indien van toepassing)
* Wanneer een afspraak met een consultant minder dan 5 dagen voorafgaand aan de taak wordt geannuleerd, worden de kosten voor de taak (en eventuele geboekte reis-/verblijfskosten) alsnog in rekening gebracht.
* SuperOffice Benelux B.V. is verantwoordelijk voor een veilige en gezonde werkplek voor onze consultant en hem/haar te informeren over eventuele risico’s. Onze consultant is verplicht zich te houden aan de regels en voorschriften van SuperOffice Benelux B.V.
* Consultancy buiten normale werktijden (08.30-17.00) hanteren wij de volgende toeslagen:
  + Werkdagen: + 50%
* Weekend & feestdagen: +100%.

De Onsite Subscription is inclusief online support via het online support center.

Betalingstermijn 15 dagen.

# SuperOffice CRM Onsite Subscription Contract

tussen **SuperOffice Benelux B.V.** (“SuperOffice”)

en

**SuperOffice Benelux B.V.** (”Klant”)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Klant** |  | | | |
| Organisatie/BTW nummer: | {orgn} | | | |
| Bedrijfsnaam: | {name} | | | |
| Adres: | {addr}, {zici} | | | |
| Telefoon: | {phon} | | | |
| **Contact informatie** | *Naam* | *Functie* | *Emailadres* | *Mobiel nummer* |
| Contract verantwoordelijke: |  |  |  |  |
| Beheerder: |  |  |  |  |
| Functionaris gegevensbescherming: |  |  |  |  |
| Facturatie: | *Gebruik E-invoice*: | | *Facturatie email adres …* | |
| **Taal** | *Geef de hoofdtaal van uw database op* | | | |
| Hoofdtaal : |  | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Authorized Reseller** | *If agreement is through a SuperOffice partner, please specify* |
| Reseller Company Name: |  |
| Reseller Contact Person: |  |
| Contact Person email: |  |

|  |
| --- |
| **Plans and add-ons:** |

«QuoteDetails»

|  |  |
| --- | --- |
| **Special Conditions:** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Facturatie:** *De bovenstaande prijzen zijn gebaseerd op jaarlijkse facturatie, kies hieronder indien gewenst een andere frequentie:* | *% toeslag per factuur* | *Maak uw keuze* |
| Per 6 maanden (twee keer per jaar) | 4 % |  |
| Per 3 maanden (vier keer per jaar) | 8 % |  |
| Per maand (twaalf keer per jaar) | 12 % |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Contractvoorwaarden:** | *Deze overeenkomst is geldig vanaf* |
| Contractdatum: | DDMMYY |

\*Dit is een 3rd party product van Business Analyze AS. De standard SuperOffice CRM Onsite Subscription overeenkomst is van toepassing. Er kunnen aanvullende voorwaarden van toepassing zijn.

Door ondertekening van dit contract accepteer je onze [**SuperOffice CRM Onsite Master Subscription Agreement**](https://www.superoffice.com/trust-center/agreements/osa/)1 en [**Data Processing Agreement**](http://www.superoffice.com/trust-center/agreements/dpa-s/) **for Support and Consultancy** 2 .  
Deze documenten zijn beschikbaar in het [**SuperOffice Trust Center**](https://www.superoffice.com/trust-center/)**.**

De person die het contract namens de klant ondertekent, bevestigt dat hij of zij de bovengenoemde documenten 1 2 heeft gelezen en hiermee akkoord gaat. Tevens garandeert hij of zij de benodigde bevoegdheid te hebben om dit contract namens de klant te sluiten..

Plaats en datum,

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Klant** | **SuperOffice** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Handtekening tekenbevoegd persoon** | **Handtekening tekenbevoegd persoon** |
|  |  |
| **Naam:** | **Naam:** |
|  |  |
| **Functie:** | **Functie:** |

**Referenties**

1 **SuperOffice CRM Onsite Master Subscription Agreement**www.superoffice.nl/trust-center/contracten/msa/

2 **Data Processing Agreement for Support and Consultancy**www.superoffice.nl/trust-center/contracten/dpa-s/

**Bij het bestellen van deze producten ga je akkoord met de volgende aanvullende voowaarden:**

3 [**Expander Services Terms of Service**](http://www.superoffice.com/trust-center/ES-TOS)   
www.superoffice.nl/trust-center/ES-TOS