

# Elke meeting automatisch in je CRM of ERP.

Van Leexi, Fireflies, Fathom, Otter, Pocket of PLAUD AI naar Odoo, Salesforce, HubSpot, Dynamics 365 en meer.



Meetingnotities worden klantgeheugen

● Meeting opnemen



● Samenvatten + acties



● CRM/ERP vullen

**Niet nog meer administratie na elk gesprek.**

Wel automatisch context, follow-up en afspraken op de juiste klant of deal.

# Je CRM is maar zo goed als de gesprekken die erin staan.

Na klantbezoeken, sales calls en projectmeetings verdwijnen beslissingen vaak in losse notities, Slack, mail of iemands hoofd.

## Te weinig context

De meeting gebeurde wel, maar de echte bezwaren, beloftes en timing staan niet in CRM.

## Opvolging lekt weg

Taken worden vergeten omdat niemand na de meeting alles netjes uitschrijft.

## Teams werken blind

Sales, support, finance en operations zien niet dezelfde klantgeschiedenis.

## AI kan niets vinden

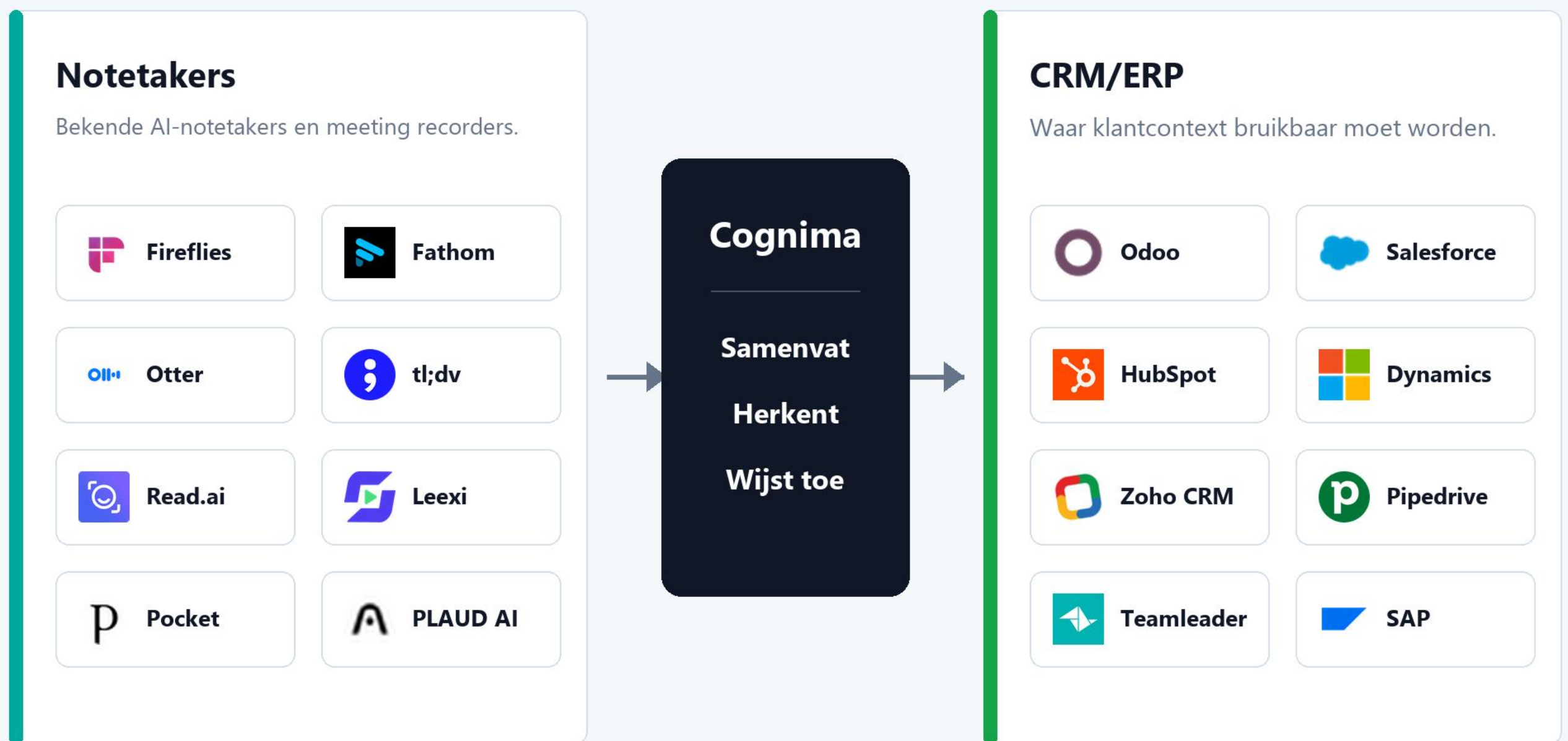
ChatGPT of Claude kan geen goede antwoorden geven als je meetingkennis nergens centraal staat.

## De oplossing: notities automatisch naar de juiste klantcontext.

Niet nog een tool naast je CRM. Wel een automatische laag die meetings omzet naar klantgeheugen, acties en zoekbare context.

# Van elke notetaker naar je CRM/ERP.

Online calls, klantbezoeken, demo's of werfmeetings worden automatisch gekoppeld aan klant, deal, ticket of project.



## Het resultaat: elke meeting belandt op de juiste record.

Klant, deal, ticket, project en volgende acties worden zichtbaar in de systemen waar je team al werkt.

# Vraag het nadien gewoon aan ChatGPT of Claude.

Zodra meetingnotes in CRM/ERP zitten, kan AI zoeken over gesprekken, deals, klanten, projecten en next steps.

## ChatGPT / Claude

Vragen op basis van echte klantgesprekken.

### Met wie besprak ik dit topic?

Toont klanten, contactpersonen en links naar de originele meetingnotes.

### Wat zijn de volgende stappen in deze deal?

Vat open acties, eigenaar, deadline en risico's samen.

### Welke klanten vroegen opnieuw naar dezelfde feature?

Bundelt signalen uit meerdere meetings en deals.

### Welke beloftes deden we aan deze klant?

Haalt afspraken, scopepunten en follow-up uit het CRM-geheugen.

## De waarde zit in geheugen, niet alleen transcriptie.

Je organisatie kan eindelijk zoeken in wat met klanten besproken werd.

# Van losse meetings naar een slim klantgeheugen.

Sales, support en management zien sneller wat er besproken is, wat beloofd werd en wat nu moet gebeuren.

## CRM vollediger

Meetingnotes, samenvattingen en acties komen automatisch op de juiste klant.

## Snellere opvolging

Next steps zijn direct zichtbaar voor sales, support en operations.

## Minder kennisverlies

Bij vakantie, overdracht of teamwissel blijft klantcontext beschikbaar.

## AI bruikbaar

ChatGPT of Claude kan antwoorden op basis van echte CRM/ERP-context.

## Cognima koppelt notetaker, CRM/ERP en AI-vraaglaag.

Geen technische slide deck nodig: gewoon meer bruikbare klantinformatie.