



CLIENTS/
PROSPECTS



SUIVI
D'ACTIVITÉ



OPÉRATIONS
MARKETING



Pour + d'infos

Connaître votre parc clients est essentiel pour assurer le développement de votre business. Qualifiez votre base de données clients et prospects, menez des actions marketing ciblées et gérez votre force de vente grâce à notre logiciel CRM.

✓ CIBLEZ DES PROFILS PRÉCIS

Renseignez les informations essentielles à connaître sur vos clients et créez de nouvelles fiches pour vos prospects avec notre logiciel CRM. Profitez d'une vision précise de vos ventes potentielles par client (état d'avancement, pourcentage de réussite, CA estimé, etc.).

✓ SUIVEZ LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES

Visualisez l'ensemble de vos opportunités de vente et l'état d'avancement commercial des affaires. Chaque activité est recensée dans votre fiche client ou prospect : rendez-vous, e-mails, entretien téléphonique, compte-rendu associé, etc. Affectez également des tâches à vos collaborateurs en leur absence.

✓ MAÎTRISEZ LES PLANNINGS

Tous les commerciaux disposent d'un agenda afin de gérer leurs rendez-vous. Visualisez en un coup d'œil le nombre d'activités à traiter par collaborateur et gérez les droits d'accès de chacun. Profitez également de la synchronisation avec Outlook® pour accéder aux rendez-vous sans les dupliquer.

✓ GÉREZ VOS ACTIONS MARKETING

Créez des opérations de prospection pour développer votre chiffre d'affaires. Définissez le ciblage en fonction des critères de votre choix, choisissez le support de communication et réalisez votre campagne marketing avec notre logiciel CRM.

MODE D'UTILISATION DE CE LOGICIEL



✓ ABONNEMENT LOCAL

- Je m'abonne à mon logiciel
- Je l'utilise sur mon ordinateur
- Je bénéficie des mises à jour et de l'Assistance téléphonique

Visualisez la liste des clients ciblés pour chacune de vos campagnes marketing et organisez vos opérations de relance

FONCTIONS PRINCIPALES

■ CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

Abonnement Local : 10 sociétés et 1 utilisateur inclus (jusqu'à 12 utilisateurs)
 Assistant de navigation paramétrable
 Aide à la gestion des droits établis par le RGPD
 Sauvegarde et restauration de données
 Synchronisation des rendez-vous avec Outlook^{®(1)}

■ GESTION DES PROSPECTS ET CLIENTS

Recueil d'informations prospects et clients
 Classification des contacts selon leur statut
 Gestion des pistes : tiers peu qualifiés
 Historique complet de tous les échanges

■ OPPORTUNITÉS DE VENTE

Création de fiches « opportunités »
 État d'avancement des opportunités
 Pourcentage de réussite par défaut
 Analyse des résultats

■ CAMPAGNES MARKETING

Création de campagnes d'appels (attribution aux collaborateurs)
 Envoi ciblé de courriers et d'e-mails (assistant de publipostage)
 Modèles de lettres pré-établies
 Récapitulatif détaillé de la campagne
 Envoi de SMS via des partenaires

■ IMPORTS & EXPORTS

Import paramétrable de tiers à partir de fichiers .csv ou .txt
 Import paramétrable de contacts Outlook[®] ou Google Contacts
 Export paramétrable des clients, prospects, fournisseurs, etc.
 Export paramétrable des cibles de campagnes pour l'utilisation d'une solution d'e-mailing externe

Liste des fonctions non exhaustive

(1) À partir d'Outlook[®] 2003