

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.

■ Dressez 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... 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.

✓ Clients/Prospects

✓ Suivi d'activité

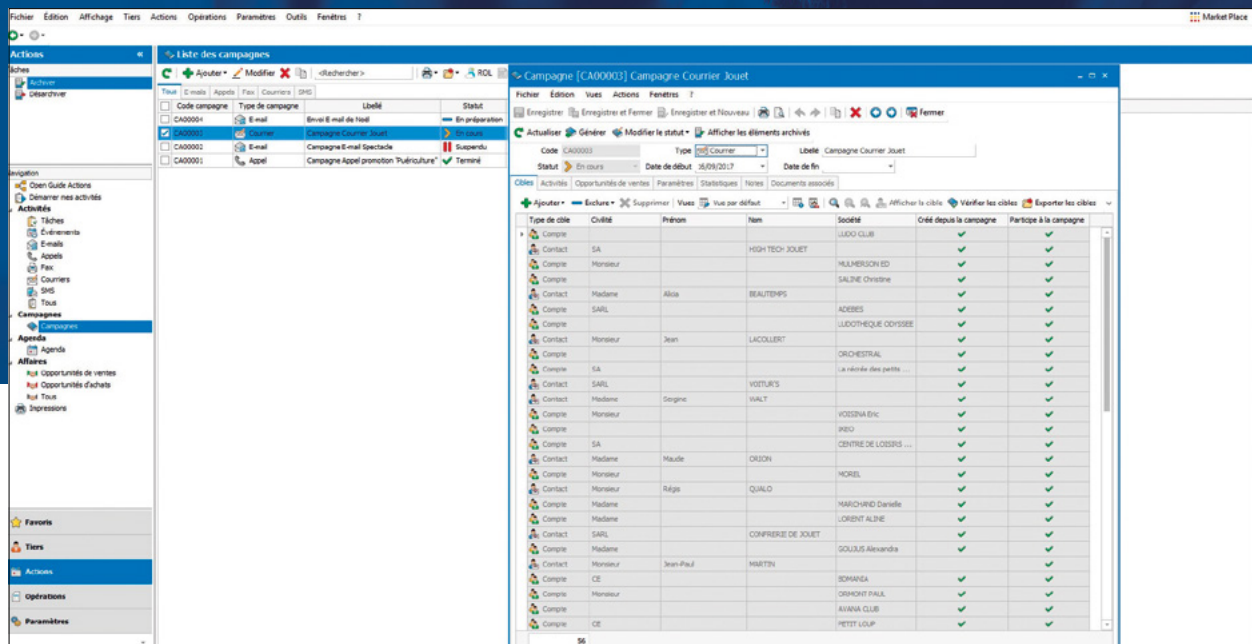
✓ Opérations marketing

MODE D'UTILISATION DISPONIBLE POUR CE LOGICIEL

✓ Licence

- J'achète mon logiciel
- Je l'utilise sur mon ordinateur

I CRM PRO I



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

FONCTIONS PRINCIPALES

Caractéristiques générales

- Version monoposte
- 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 clients et prospects

- Recueil d'informations clients/prospects
- 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, d'e-mails (assistant de publipostage)
- 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 et uniquement pour les versions installables sur ordinateur

Retrouvez les configurations conseillées pour l'utilisation de ce logiciel sur www.ebp.com.