

CRM

CLASSIC



Petites entreprises, suivez votre parc clients et prospects

Notre solution vous permet de recueillir toutes les informations relatives à vos clients et prospects et de mettre en place des actions commerciales. Développez votre business grâce à une parfaite connaissance de vos clients !

■ Disposez d'une base de données complète

Créez vos contacts ou importez des fichiers issus d'Outlook® ou Excel® et renseignez les informations essentielles à connaître sur vos clients et prospects (coordonnées, effectif, potentiel, etc.). Une base de données qualifiée est essentielle pour bien identifier vos opportunités de vente.

■ Gardez un historique des actions menées

Centralisez toutes les informations clients/prospects au sein d'une même base. Vous disposez ainsi de l'ensemble des échanges commerciaux réalisés (appels, RDV, etc.) et avez une vision exhaustive du potentiel de vente.

■ Mettez en place des actions commerciales

Réalisez des campagnes de prospection et de fidélisation sur votre base, en utilisant les modèles de courriers et e-mails pré-établis⁽¹⁾ du logiciel. Programmez également des envois de SMS⁽²⁾.

■ Optimisez les journées de votre force commerciale

Accédez en un clic au planning d'un collègue, de vos commerciaux, etc. En un coup d'œil, vous visualisez la charge de travail de chacun et pouvez organiser au mieux l'activité.

■ Contrôlez la réalisation de vos objectifs

Suivez en temps réel l'avancée de votre chiffre d'affaires : avancement des opportunités, déroulement des actions marketing, etc. Prenez les bonnes décisions et mettez en place les actions en conséquence.

(1) Nécessite de posséder Microsoft® Office Word 2003 ou supérieur

(2) Cette fonction nécessite la souscription à une Offre de Services PRIVILEGE ou PREMIUM, hors coût de SMS

MODES D'UTILISATION DISPONIBLES POUR CE LOGICIEL :		
<input type="checkbox"/> En ligne <ul style="list-style-type: none"> ▪ Je m'abonne à mon logiciel ▪ Je l'utilise sur internet ▪ Je bénéficie des mises à jour, des sauvegardes, et de l'Assistance téléphonique 	<input checked="" type="checkbox"/> Licence <ul style="list-style-type: none"> ▪ J'achète mon logiciel ▪ Je l'utilise sur mon ordinateur 	<input checked="" type="checkbox"/> Locatif <ul style="list-style-type: none"> ▪ Je loue mon logiciel ▪ Je l'utilise sur mon ordinateur



Fonctions Principales

Caractéristiques générales

- Nombre de dossiers : 5
- Version monoposte
- Assistant de navigation paramétrable
- Tableau de bord (activités à traiter, opportunités en cours, statut des pistes, évolution du CA/ mois, etc.)
- Personnalisation des vues dans les listes : filtres, choix des colonnes
- Personnalisation des modèles d'impression
- Gestion des favoris
- Recherche multicritère
- Gestion des droits (par utilisateur, groupe d'utilisateurs, colonne)
- Aide en ligne
- Dossier protégé par un mot de passe
- Sauvegarde multi-supports et restauration de données

Gestion des prospects/clients

- Recueil d'informations clients / prospects : coordonnées, société, CA, évaluation (froid, tiède, chaud)
- Classification des tiers selon leur statut : pistes, contacts, comptes
- Gestion des pistes : tiers peu qualifiés
- Respect de l'Opt-In (réglementation sur l'envoi d'informations et offres commerciales)
- Solvabilité, localisation clients et calcul d'itinéraire avec société.com, mappy, Bing⁽¹⁾
- Assistant de mise à jour des fiches comptes clients, contacts, pistes

Suivi clients

- Création de fiches « Activités » de type e-mail, appel, courrier, fax, tâche, évènement, SMS, pour archiver les informations liées à un échange avec un tiers
- Historique complet de tous les échanges
- Onglet « Activités » dans chaque fiche piste, contact et compte
- Assistant de mise à jour des fiches activités (date et /ou heure, priorité, statut et collaborateur)
- Alerte de rappel sur les tâches à effectuer

Opportunités de vente

- Création de fiche « opportunité »
- Assistant de mise à jour des opportunités
- Motif de gain/perte, montant estimé pondéré
- État d'avancement de l'opportunité
- Informations sur l'offre commerciale
- Pourcentage de réussite par défaut
- Suivi des opportunités (affaires en cours)
- Analyse des résultats

Opérations marketing

- Actions marketing ciblées (prospection ou fidélisation)
- Envoi ciblé de courriers ou d'emails grâce à l'assistant de publipostage (courriers) et d'émailing⁽²⁾
- Modèles de lettres pré-établies (charte graphique + visuels)⁽²⁾
- Envoi de SMS⁽¹⁾ via les partenaires Digiteo, SMS Envoi, SMS to b (hors coût de SMS)

Gestion des collaborateurs

- Affectation d'un collaborateur unique par tiers
- Gestion d'agenda par collaborateur
- Création et modification d'activités directement depuis l'agenda

Agenda

- Reprise de toutes les activités par collaborateurs
- Présentation paramétrable par jour, semaine, mois
- Création et modification d'activités directement depuis l'agenda

Import/Export

- Import paramétrable de tiers à partir de fichiers .csv ou .txt
- Import paramétrable de contacts Outlook® ou Google Contacts
- Export paramétrable des pistes, familles, collaborateurs, clients, prospects, contacts, fournisseurs...

Liaison avec EBP Gestion Commerciale Classic

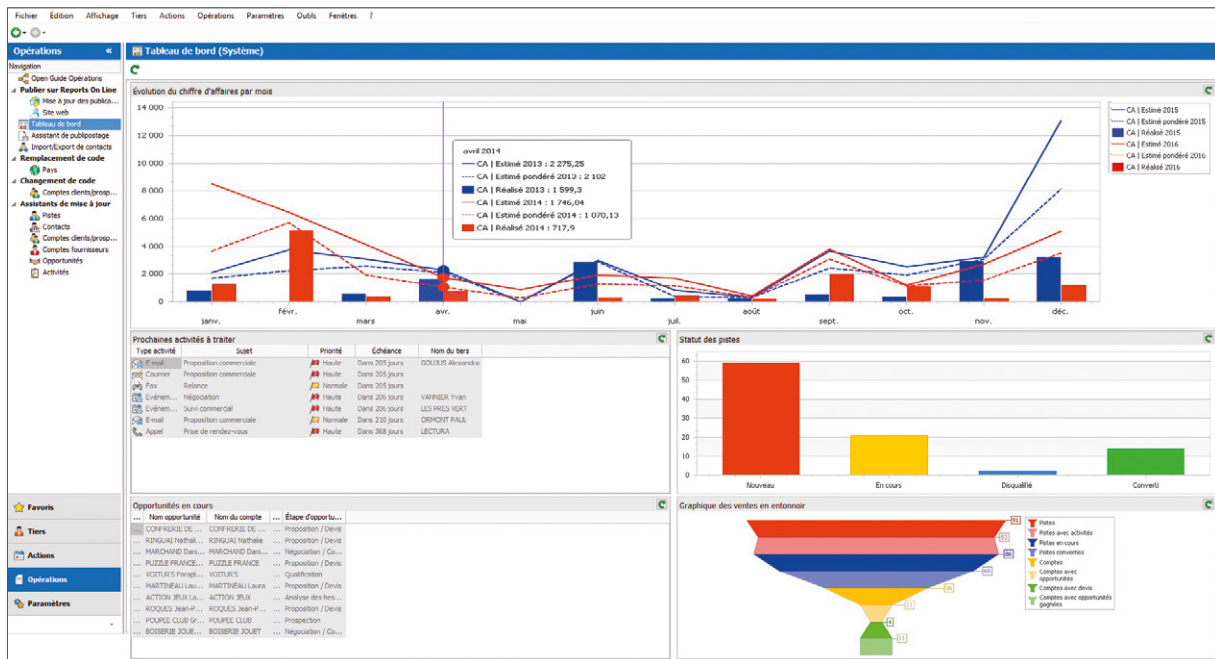
(logiciel à acquérir en supplément)

- Synchronisation des fiches tiers
- Création de devis en Gestion Commerciale depuis le logiciel de CRM (nécessite que les applications CRM et Gestion Commerciale soient installées et actives sur le même poste, et que les dossiers de ces deux applications soient liés)

Liste des fonctions non exhaustive

(1) Nécessite la souscription à une Offre de Services PRIVILEGE ou PREMIUM

(2) Nécessite de posséder Microsoft® Office Word 2003 ou supérieur



Visualisez en coup d'œil les indicateurs clés de votre activité

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

