

Communiqué de presse / Rambouillet, le 8 septembre 2009

Petites entreprises, boostez votre business !

EBP Gestion de Contacts et EBP Localisation & Actions : deux logiciels pour agir sur son chiffre d'affaires

EBP, éditeur majeur de logiciels de gestion, lance deux nouveaux logiciels dédiés aux petites entreprises qui ont le souci de fidéliser et d'élargir leur clientèle : **EBP Gestion de Contacts Pratic 2010** permet de développer ses actions de fidélisation et de prospection sur sa base de clients et prospects et **EBP Localisation & Actions Pratic 2010** permet quant à lui de localiser ses clients et de mener des opérations spécifiques selon des zones géographiques précises.

Outils simples et rapides à prendre en main, les logiciels de la gamme Pratic permettent aux utilisateurs débutants de faire facilement leurs premiers pas dans la gestion quotidienne de leur entreprise.



EBP Gestion de Contacts Pratic 2010 : développer ses actions de fidélisation et de prospection

Pour optimiser ses ventes, rien de tel que de bien connaître ses clients et de savoir qui prospecter ! Aussi, un logiciel de Gestion de la Relation Clients (CRM) est souvent l'outil incontournable et le plus efficace pour développer ses ventes.

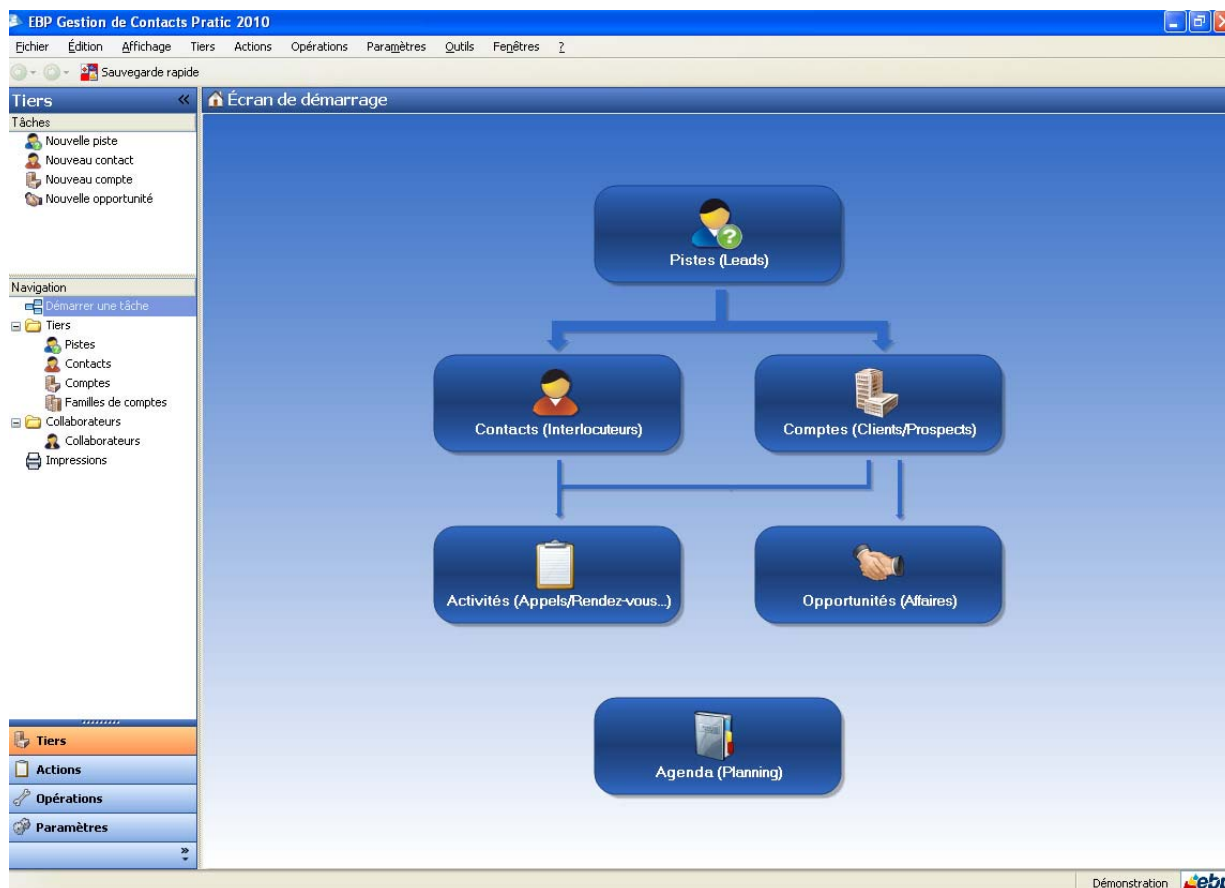
L'élément clé : la base de données contacts

Grâce à l'import de fichiers paramétrables, il est possible de récupérer les contacts à partir de fichiers CSV ou txt issus d'Excel, Outlook ou d'une base de données achetée. Ensuite, il suffira de qualifier la base de données en recueillant le maximum d'informations sur l'entreprise et les contacts – coordonnées, effectifs, CA, historique, comptes rendus, ... – afin d'anticiper leurs besoins et d'identifier de futures opportunités de vente.

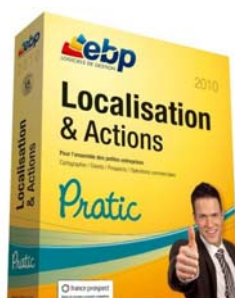
Grâce à une gestion fine des contacts, il sera possible de suivre tous les échanges commerciaux (e-mails, appels, courriers...) pour bénéficier d'un historique complet de chacun des contacts.

L'identification des opportunités

Une fois les opportunités identifiées, il n'y aura plus qu'à indiquer l'état d'avancement (prospection, négociation...) et à comparer les ventes estimées et réelles. Ainsi, les pistes sérieuses peuvent être facilement exploitées en réalisant, notamment, des campagnes de publipostages et d'e-mailing, à l'aide des modèles pré-établis.



Une interface conviviale pour exploiter au mieux sa base de données.



EBP Localisation & Actions Pratic 2010 : localiser ses clients et réaliser des actions ciblées

EBP Localisation & Actions Pratic 2010 apporte une solution efficace en permettant de localiser automatiquement les contacts sur une carte de France, d'établir une cartographie de ses déplacements, et de réaliser des actions de marketing ciblées (envoi emails, SMS, fax, courrier) selon une zone choisie.

Import des données clients/prospects

Pour gagner du temps et éviter la ressaisie, les données clients peuvent être importées d'Excel, d'EBP Devis et Facturation Classic, d'Outlook, d'Outlook Express et de Windows Mail. De même, en acquérant des bases de données prospects compatibles auprès de partenaires tels que la Chambre de Commerce et d'Industrie et France Prospect, il sera possible d'importer les données et de segmenter son fichier prospects en fonction de critères précis (activité, effectif, lieu géographique...). Ensuite, l'utilisateur pourra mener des opérations de marketing direct à l'aide de supports tels que e-mails, courriers, fax ou SMS.

Cartographie et géocodage

La localisation des contacts sur une carte routière se fait automatiquement en fonction de leur adresse et est précise jusqu'au numéro de rue. Ainsi, l'utilisateur disposera d'une vue d'ensemble de ses contacts en France, qu'ils soient prospects ou clients et pourra ainsi développer une zone de chalandise ou calculer et imprimer son itinéraire pour visiter clients et prospects dans un même secteur géographique.

Disponibilité et prix

EBP Gestion de Contacts Pratic 2010 est proposé au prix de 49 €HT au lieu de 79€HT jusqu'au 31/12/2009, et inclut une assistance téléphonique de 30 jours.

EBP Localisation & Actions Pratic 2010 est proposé au prix de 39 €HT au lieu de 49€HT jusqu'au 31/12/2009.

A propos d'EBP

Editeur majeur de logiciels de gestion, EBP encourage les créateurs et les entrepreneurs à s'informatiser pour piloter leur activité commerciale, tout en se consacrant à leur cœur de métier. Depuis 1984, EBP s'est affirmé comme un éditeur de logiciels de gestion incontournable, grâce à une offre complète (business plan, comptabilité, gestion, paye), simple d'utilisation, constamment mise au fait des évolutions légales et accompagnée de services de haute qualité. Aujourd'hui, le groupe EBP réalise un chiffre d'affaires de 28 M€ et compte 320 collaborateurs basés au siège, à Rambouillet (78), en régions, ainsi que dans ses filiales européennes, en Espagne et en Belgique. Espace Presse EBP : <http://www.ebp.com/fr/societe/presse.aspx>

Contacts presse EBP

Clipping-traitdunion Relations Presse

Soline Peschard / Florine Lainé

Tél. : 01 44 52 50 11 / 01 44 59 69 04

soline@clipping-tu.com / florine@clipping-tu.com



www.ebp.com