

Une bonne connaissance de vos clients vous permettra de développer votre business. Collectez toutes les informations relatives à vos clients ainsi qu'à vos prospects et mettez en place des actions commerciales avec notre logiciel CRM.

■ Identifiez vos contacts

Créez vos contacts ou importez des fichiers issus d'Outlook® ou Excel® et renseignez les informations essentielles à connaître sur vos clients et prospects. Grâce à notre logiciel CRM, constituez une base de données qualifiée et identifiez vos opportunités de vente.

■ Gérez vos opportunités

Détectez les besoins de vos clients ou prospects en créant des fiches « opportunité ». Conservez, pour chaque contact, un historique complet de toutes les activités menées et suivez l'avancement des différentes étapes commerciales : du premier rendez-vous de prospection à la signature du contrat.

■ Menez des actions commerciales

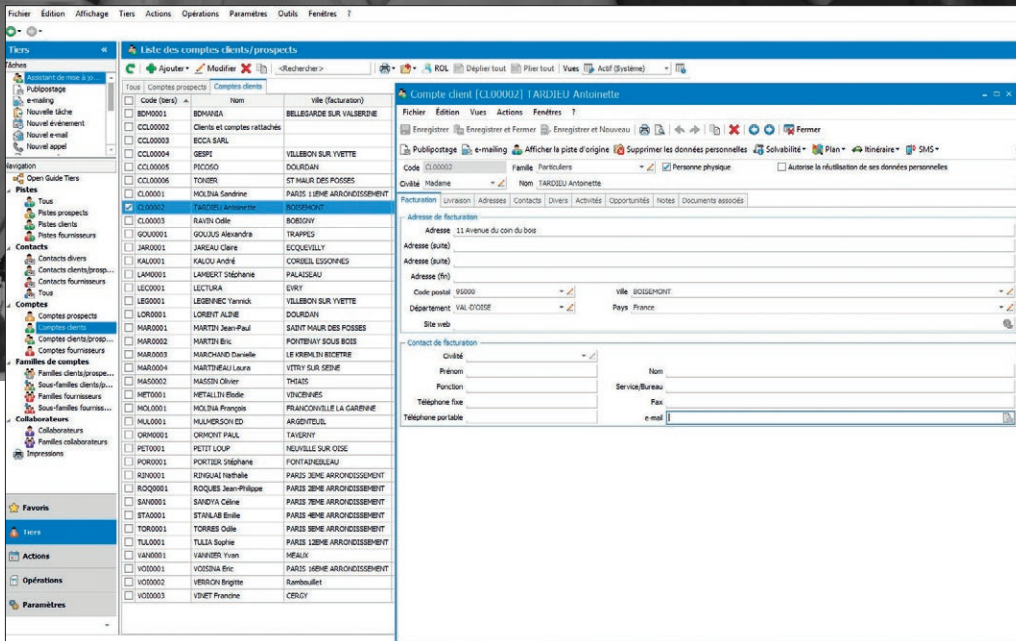
Réalisez des actions de prospection et de fidélisation sur votre base en utilisant les modèles de courriers ou d'e-mails pré-établis de votre logiciel CRM. Suivez en temps réel le déroulement des actions marketing que vous avez mis en place.

✓ Clients / Prospects ✓ Agenda ✓ Actions marketing

MODE D'UTILISATION DISPONIBLE POUR 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

I CRM ACTIV I



Visualisez toutes les informations relatives à chacun de vos clients ou prospects

FONCTIONS PRINCIPALES

Caractéristiques générales

- Abonnement Local : 5 sociétés et 1 utilisateur inclus (jusqu'à 3 utilisateurs)
- Assistant de navigation paramétrable
- Aide à la gestion des droits établis par le RGPD
- Sauvegarde et restauration de données

Gestion clients et prospects

- Recueil d'informations clients/prospects
- Segmentation des contacts selon leur statut
- Gestion des pistes : leur leur 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

- Actions marketing ciblées (prospection ou fidélisation)
- Envoi ciblé de courriers, d'e-mails (assistant de publipostage)
- Modèles de lettres pré-établies
- 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

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