

Classic

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

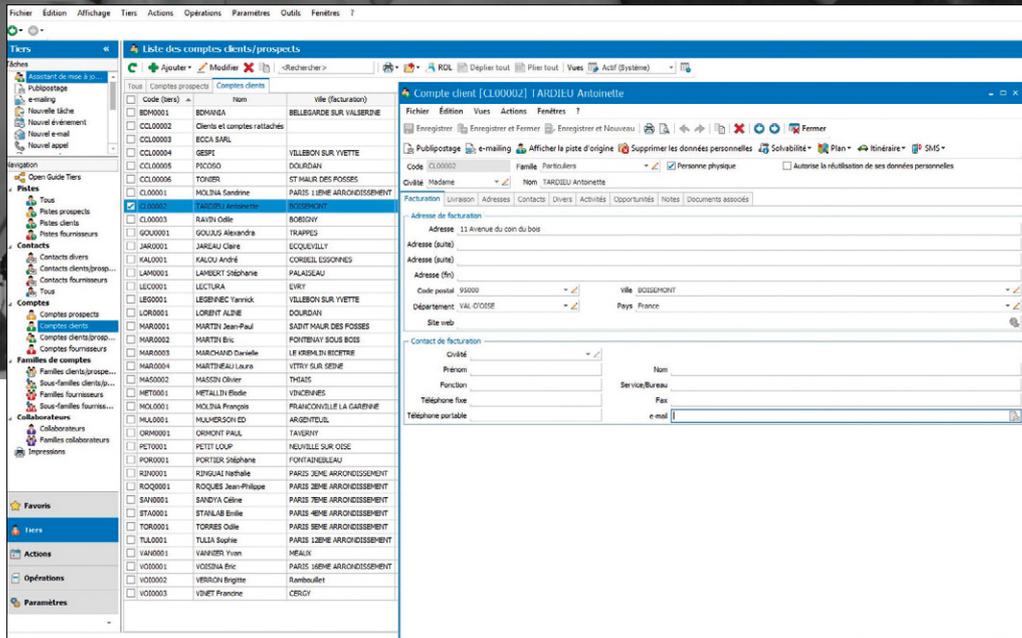
Réalisez des actions de prospection et de fidélisation sur votre base en utilisant les modèles de courriers ou d'e-mails pré-établis de votre logiciel CRM. Suivez en temps réel le déroulement des actions marketing que vous avez mis en place.

✓ Clients / Prospects ✓ Agenda ✓ Actions marketing

MODE D'UTILISATION DISPONIBLE POUR CE LOGICIEL

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

I CRM Classic I



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

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

Gestion clients et prospects

- Recueil d'informations clients / prospects
- Segmentation 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

- 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.