

**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**

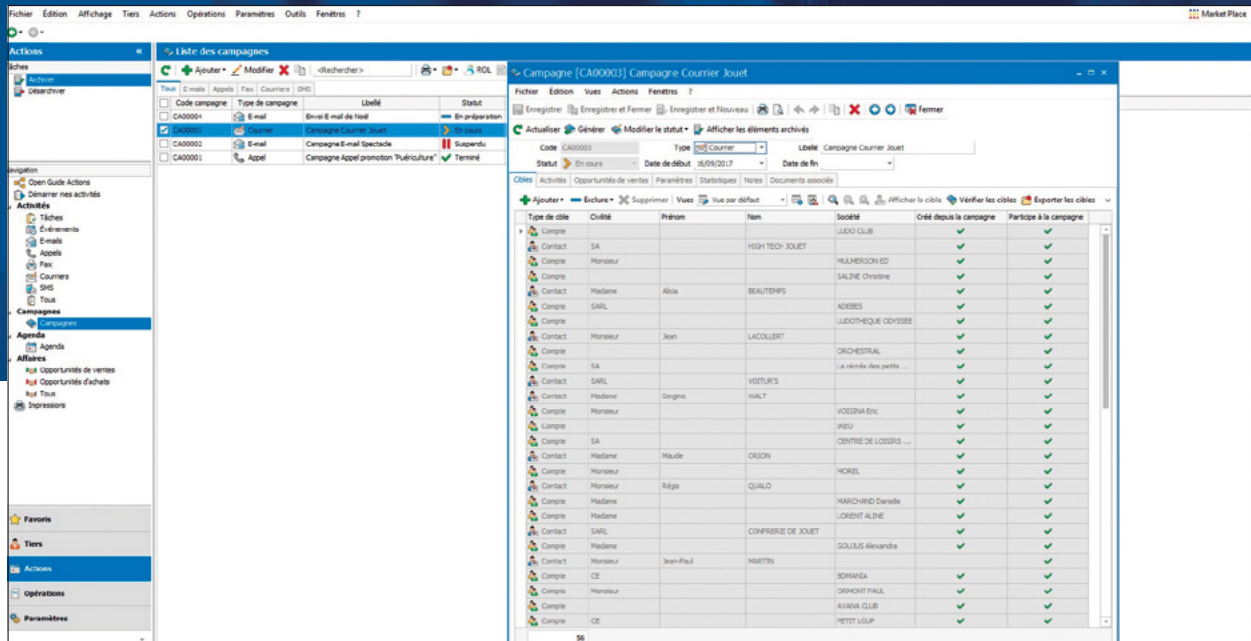
✓ **Suivi d'activité**

✓ **Opérations marketing**

MODE D'UTILISATION DISPONIBLE POUR CE LOGICIEL

- ✓ **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 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

- 10 sociétés et 1 utilisateur inclus (jusqu'à 12 utilisateurs)
- 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<sup>(1)</sup>

### 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 en abonnement local.

Retrouvez les configurations conseillées pour l'utilisation de ce logiciel sur [www.ebp.com](http://www.ebp.com).

**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

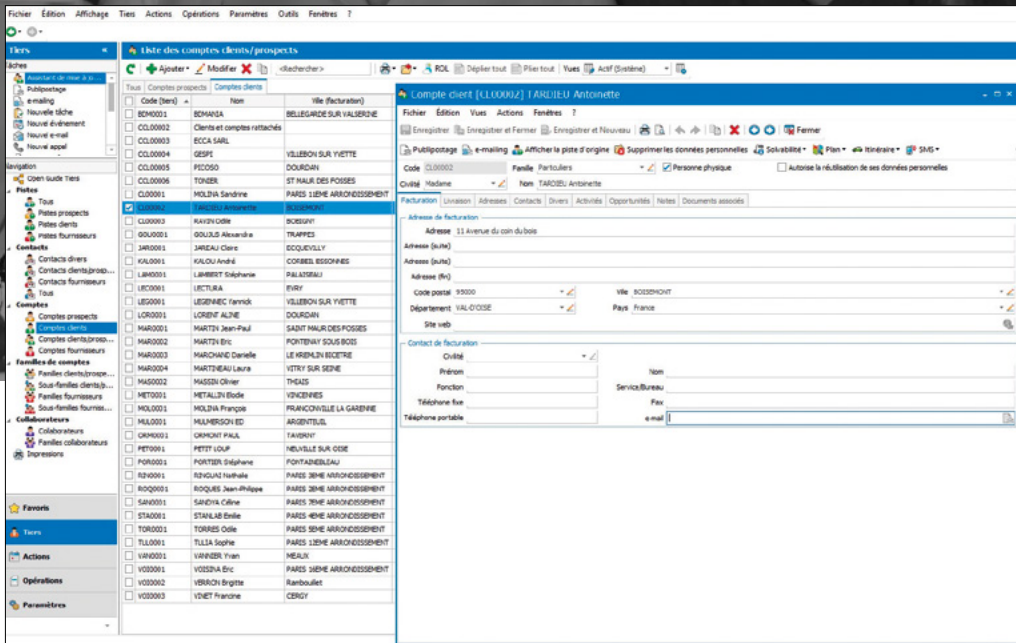
Réalisez des actions de prospection et de fidélisation sur votre base en utilisant les modèles de courriers ou d'e-mails pré-établis de votre logiciel CRM. Suivez en temps réel le déroulement des actions marketing que vous avez mis en place.

✓ 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

- 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 : 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](http://www.ebp.com).