

CRM

Appuyez-vous sur une solution CRM ultra performante, et développez ainsi le chiffre d'affaires de votre entreprise, tout en optimisant la gestion de votre relation client.

Le CRM Ligne PME vous offre un ensemble d'outils pour transformer vos opportunités en ventes : recueil d'informations, identification de besoins, appui marketing ciblé, etc.

Pour une solution complète, vous pouvez associer ce logiciel avec la Gestion Commerciale de la Ligne PME, vous bénéficiez ainsi d'une solution globale, de la détection de leads jusqu'à la vente.





ZOOM sur les fonctions clés

■ UNE BASE BIEN QUALIFIÉE POUR DES CLIENTS PLUS SATISFAITS

L'information de manière claire, concise et complète

Enregistrez une multitude d'informations sur vos clients et prospects : effectif, évaluation (froid, tiède, chaud), historique, etc. Archivez tous les échanges commerciaux (appels, RDV, emails, etc.) dans le but d'affiner la connaissance de chacun. Centralisez toutes ces informations au sein du logiciel pour disposer ainsi d'une vision exhaustive de chaque contact.

Une optimisation du système de classification, pour encore plus de précision

Classez vos clients/prospects selon leur statut (pistes, contacts ou comptes) pour obtenir une base de données qualitative. Les « pistes » regroupent les prospects non qualifiés dans le but de les identifier et de les qualifier ultérieurement. En effet, une fois que ce profil sera suffisamment renseigné il évoluera en contact (personne physique) ou compte (personne morale). Il sera alors possible d'envisager des actions commerciales.

Un meilleur suivi des échanges commerciaux

Enregistrez tous les échanges commerciaux (appels, RDV, emails, etc.) pour disposer d'un historique complet de chaque contact venant ainsi renforcer la connaissance des tiers.

Tous les utilisateurs peuvent accéder aux mêmes données ce qui facilite le partage des dossiers.

Nommez un interlocuteur unique par contact pour assurer un suivi optimal et créez une relation de confiance avec le collaborateur dédié, un suivi personnalisé favorise la relation client.

Une fiche de détection de prospects / clients
Enregistrez une multitude d'informations précises afin de qualifier vos contacts.

■ AUGMENTEZ VOS PERFORMANCES GRÂCE AUX CAMPAGNES MARKETING

Des campagnes marketing performantes

Réalisez des campagnes marketing en prenant en compte de nombreux éléments afin d'améliorer vos actions de fidélisation et de répondre aux attentes des clients ou prospects ciblés.

Mettez en place des campagnes marketing grâce à un outil moderne et simple d'utilisation : segmentation, vérification des cibles, détection des doublons, choix du support (e-mail, courrier, appel, SMS, fax), évaluation des coûts de la campagne (fixe, variable), récapitulatif des éléments. Exportez les cibles de vos campagnes pour une utilisation via une solution d' emailing externe.

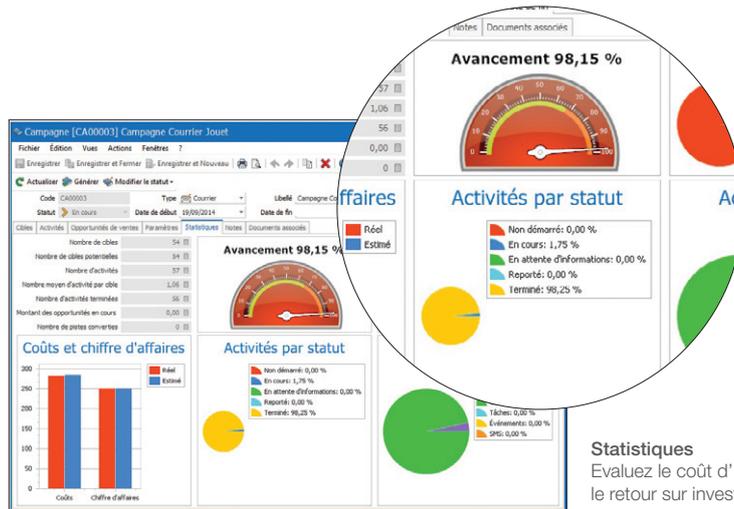
Des campagnes de prospection personnalisées : attirez de nouveaux clients

Prospectez de nouveaux clients grâce aux outils de relation client qu'offre le logiciel. Ces derniers permettent d'identifier le profil et de proposer une offre personnalisée correspondant à leurs besoins. Réalisez des actions de marketing direct (courriers et emails) en utilisant la fonction publipostage et profitez des modèles de supports marketing pré-établis (SMS, appels et fax) ou personnalisez-les en fonction de votre propre charte graphique.

La gestion des actions menées : des frais engagés au retour sur investissement

Segmentez vos contacts sur des critères précis : typologie de client avec un profil commun, opportunité de vente additionnelle ou croisée, données géographiques et autres. Cette distinction vous permettra d'adopter un marketing one to one (personnalisé) car un message orienté client sera toujours mieux perçu.

Évaluez le coût d'une campagne et mesurez le retour sur investissement en obtenant des statistiques par opération tels que le pourcentage d'avancement, les taux de retours, les coûts et le chiffre d'affaires liés.



Statistiques
Évaluez le coût d'une campagne et mesurez le retour sur investissement.

■ GÉREZ VOS FORCES DE VENTE

Une gestion fine des collaborateurs

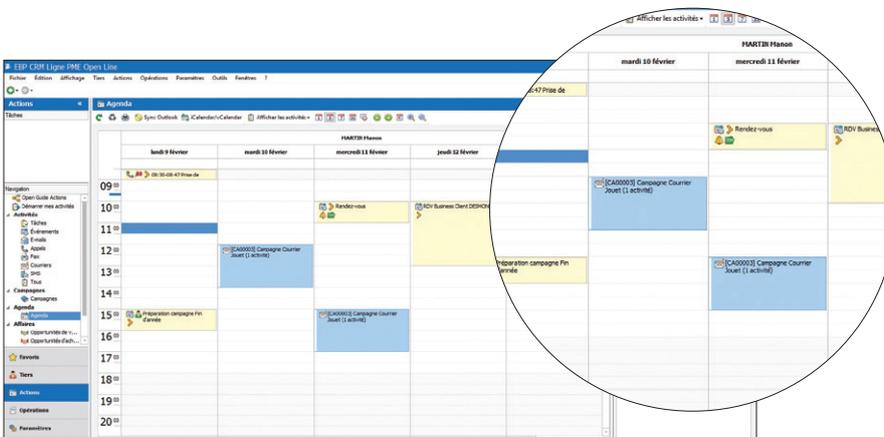
Consultez, modifiez et créez des rendez-vous grâce à la fonction agenda, dans laquelle vous pouvez même programmer des rappels pour un rendez-vous.

Synchronisez le CRM avec Outlook® ce qui permet d'envoyer les rendez-vous du CRM vers Outlook® et d'en recevoir sur le CRM. Il s'agit d'une véritable synchronisation, cela signifie donc que les rendez-vous déjà synchronisés ne seront pas dupliqués.

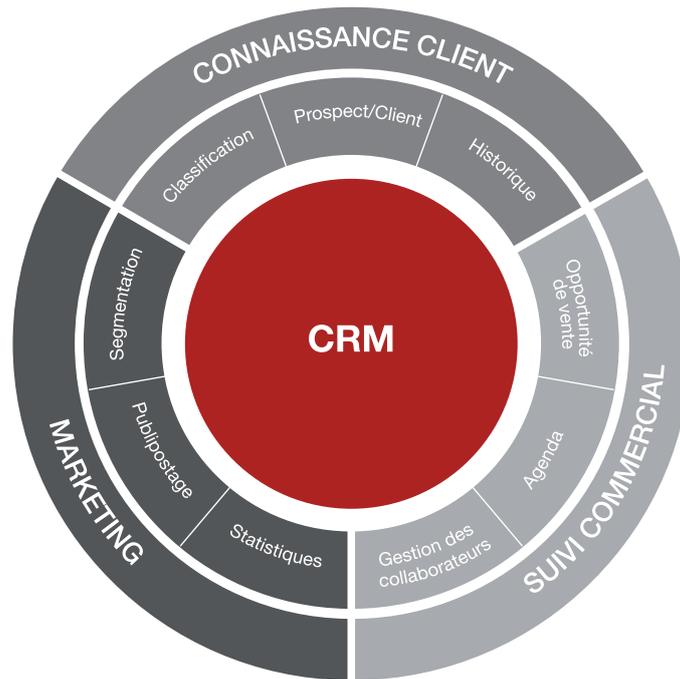
Un suivi précis des activités à traiter

Chaque collaborateur peut gérer ses priorités grâce à un écran de travail personnalisé.

Il permet de regrouper toutes les activités à traiter par collaborateur (événement, appel, email, etc.). Elles sont triées par priorité puis par date.



L'agenda
Consultez, modifiez et créez vos différents rendez-vous de la journée. L'agenda est totalement interactif.



■ POUR UNE SOLUTION COMPLÈTE :

- EBP Gestion Commerciale
- EBP Immobilisations
- EBP Module Reporting
- EBP États Financiers
- EBP Comptabilité
- EBP Paye

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE DU DÉPLOIEMENT

Un audit de vos besoins

Réalisation d'un diagnostic complet de vos besoins

Une offre de services de qualité

Accompagnement tout au long de la mise en place de la solution : paramétrage, formation, assistance...

Une solution sur-mesure

Personnalisation de votre solution de gestion en réponse à vos spécificités métier

Un budget contrôlé

Investissement maîtrisé lors du déploiement de la solution

MODES D'UTILISATION DISPONIBLES POUR CE LOGICIEL :

Licence

Locatif

SaaS

Configurations Minimales Requises :

- Processeur : Intel P4 2 GHz ou supérieur
- Mémoire : 3 Go
- Ecran : résolution 1024x768 en 16 bits
- Espace disque libre : 3 Go

Systèmes d'exploitation supportés :

- Windows XP® SP3
- Windows Vista® SP1 32 bits et 64 bits
- Windows® 7 32 bits et 64 bits
- Windows® 8 32 bits et 64 bits
- Windows® 10 32 bits et 64 bits

Windows XP®, Vista®, 7, 8 et 10 sont des systèmes d'exploitation dont vous devez faire l'acquisition préalablement à l'utilisation du logiciel.



EBP INFORMATIQUE SA • Rue de Cutesson - ZA du Bel Air BP 95 • 78513 Rambouillet CEDEX
Tél : 01 34 94 80 00 • Fax : 01 34 85 62 07 • www.ebp.com