



Le Tout en Un : la solution complète

Avec le Pack Business, vous bénéficierez de **l'outil le plus complet de notre gamme** de logiciels dédiée à la gestion de la relation client. Vous obtiendrez ainsi une maîtrise totale de l'ensemble de vos processus de gestion commerciale. De la prospection à la facturation en passant par la gestion de vos stocks, aucune étape ne vous échappera pour un contrôle absolu du cycle de vente.

Accédez à une vision à 360° de vos comptes clients et prospects :

Gérez une base commune pour tous vos comptes clients et contacts. Suivez l'historique détaillé de vos relations avec chacun de vos clients.

Offrez-vous un véritable outil de prospection :

Créez des argumentaires et lancez des campagnes ciblées auprès de groupes de clients et prospects. Choisissez le type de campagne et le mode d'administration (e-mailing, phoning, terrain...).

Fidéliez sur le long terme :

Mettez à disposition de vos équipes une base de connaissances commune leur permettant d'assurer des actions de suivi d'une qualité optimale.

Analysez et pilotez votre activité :

Accédez à des tableaux de bord détaillés sur l'évolution de vos ventes et sur les prévisionnels de votre activité.



Construisez votre image de marque :

Gérez et éditez efficacement vos tickets SAV. Offrez un extranet à vos clients pour partager vos documents et actualités. Détectez toutes les demandes entrantes de vos clients sans pertes de temps.

Rationalisez votre gestion commerciale et votre Service Achats :

Créez automatiquement vos devis, factures, avoirs et bons de commande et exportez-les au format PDF. Elaborez vos commandes fournisseurs et gérez en toute facilité vos stocks. Standardisez tous vos documents aux couleurs de votre entreprise.

**Avec le Pack Business,
Contrôlez et pilotez l'ensemble de votre activité commerciale.**



"La centralisation des données vous fait gagner un temps considérable et supprime les pertes d'informations cruciales"



Les points clefs de notre Pack Business :

- Une maîtrise approfondie de l'ensemble du cycle de vente ;
- La centralisation de l'ensemble de vos données clients/prospects sur une seule interface ;
- Un outil multifonctions : prospection, fidélisation, SAV, gestion commerciale, gestion des stocks, suivi, planification... ;
- Le pilotage complet de votre activité simplifié par la garantie de prendre la bonne décision au bon moment ;
- La maîtrise de votre image en interne grâce au respect des règles communes par vos collaborateurs utilisateurs de l'outil.

Page de suivi de la relation client :

- Recherche d'un client dans la base à partir de son nom, statut, ou numéro de compte client.
- Visulation sur une même page de l'ensemble des actions menées : démarchage, devis, facture, mails échangés...
- Accès au détail du suivi par simple clic sur l'action ciblée.

Catégorie	Titre	Modif	Date et heure	Contact	agent	Complément
Facture	CLIENT TECUV	18/09/2011 11:02:02	14/09/2011		oerise	Montant: 2355.50 Payée: 18/09/2011
Commande	Brouillon	14/09/2011 15:59:29	14/09/2011		oerise	Montant: 1000.00 Vente: N
Devis	Terminé	14/09/2011 14:59:33	14/09/2011		oerise	Montant: 1000.00 Vente: Y
Livraison	Brouillon	14/09/2011 14:40:39	14/09/2011 00:00:00		oerise	Nombre de colis: 0 Poids: Volume:
Avoir	CLIENT TECUV	14/09/2011 14:38:20	14/09/2011		oerise	Montant: 2354.99 Non payée
Devis	Brouillon	14/09/2011 12:59:42	14/09/2011		oerise	Montant: 350.00 Vente: N
Affaire	client test	14/09/2011 12:03:24	14/09/2011		oerise	C.A.N.B.: 0.00/0.00
Livraison	Brouillon	14/09/2011 11:42:43	14/09/2011 00:00:00		oerise	Nombre de colis: 0 Poids: Volume:



Tableaux de bord détaillés :

- Répartition des affaires (par CA, origine, canal...)
- Suivi des commerciaux ;
- Devis consolidés ou non ;
- Options de personnalisation ;
- Tableaux de bord personnel ou entreprise.