



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 TECOIV	18/09/2011 11:02:02	14/09/2011		oerise	Montant: 2355.50 Payée: 18/09/2011
Commande	Brouillon	14/09/2011 14:09:29	14/09/2011		oerise	Montant: 1000.00 Vente: N
Devis	Terminé	14/09/2011 14:09:33	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 opis: 0 Poids: Volume:
Avoir	CLIENT TECOIV	14/09/2011 14:38:20	14/09/2011		oerise	Montant: 2354.99 Non payée
Devis	Brouillon	14/09/2011 12:03:42	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 opis: 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.