

Dynamisez vos ventes

► Partagez l'information

- Athénéo Crm permet de gérer l'ensemble de l'information commerciale nécessaire à l'efficacité de votre force de vente : actions, courriers, devis, affaires... L'utilisation d'une base de données unique permet d'assurer **une traçabilité et un suivi rigoureux des relations clients** et d'améliorer la communication interne.

- Ce partage de l'information accélère l'identification de vos clients et prospects et la réponse à leurs demandes, car tous vos collaborateurs ont **accès en temps réel** au dossier de chaque entreprise.



► Gérez vos campagnes marketing

- Athénéo Crm permet de créer et **gérer des campagnes marketing multi-canal**. Grâce à sa base de données unique, vous identifiez simplement vos segments de clients et prospects les plus rentables, vous personnalisez vos contacts et fidélisez vos clients.

- L'**analyse de la rentabilité de vos campagnes marketing** vous permet d'améliorer l'efficacité de vos futures opérations. Vous pourrez ainsi allouer vos ressources marketing sur les opérations les plus rentables et générer davantage de chiffre d'affaires.

► Pilotez vos équipes commerciales

- Athénéo Crm met à la disposition du directeur commercial et des chefs de vente de nombreux états de reporting pour **analyser et suivre en temps réel l'activité des équipes commerciales** sédentaires et nomades.

Bénéfices

- Augmentation de votre temps consacré à la vente et de votre CA
- Fidélisation client accrue
- Amélioration de la connaissance de vos clients et de votre ciblage marketing



Les fonctionnalités

► Fichier clients/prospects

- Informations complètes sur les sociétés
- Gestion des clients, des prospects et des partenaires
- Fichier des interlocuteurs
- Historique des actions et des affaires par société
- Recherche de doublons

► Agenda

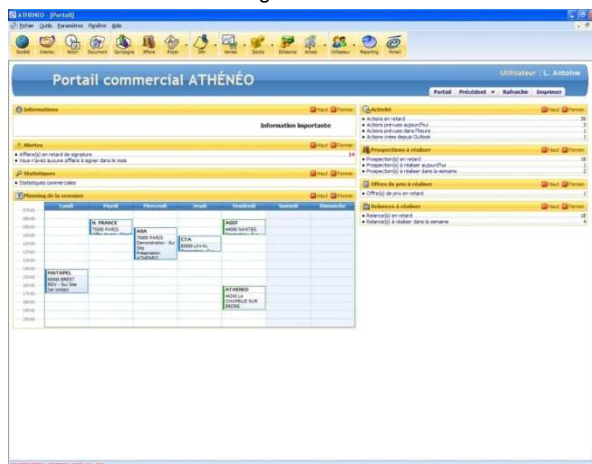
- Agenda partagé
- Liste des tâches à réaliser
- Génération automatique d'actions en rafale ou par lot
- Lien messagerie (option)

► Documents

- Bibliothèque de courriers types (proposition commerciale, mailing...)
- Interface avec les outils bureautiques standards
- Récupération automatique des champs de fusion
- Archivage automatique des courriers

► Portail

- Actions à réaliser sur la journée
- Prospections à réaliser
- Offres de prix à réaliser
- Relances à réaliser
- Tableaux de bord sur l'activité commerciale
- Top 10 clients
- Affaires à conclure dans le mois
- Alertes sur le suivi d'activité des commerciaux : RDV, affaires et devis à signer...



► Reporting

- Rapports d'activité
- Rentabilité des campagnes
- Performance des téléacteurs
- Analyse du portefeuille d'affaires

► Info +

- Gestion des habitudes d'achats
- Enquêtes de satisfaction client
- Informations métiers
- Informations sur la concurrence



► Campagnes marketing

- Ciblage
- Edition des étiquettes
- Publipostage via Word

► Télémarketing

- Planification d'actions périodiques, en rafale ou par lot
- Prise de rendez-vous pour les commerciaux terrain

► Portefeuille d'affaires

- Prévisions de vente
- Date prévisionnelle de signature, pourcentage de réussite
- Analyse du portefeuille par type de produit, agence...

► Devis

- Archivage des devis
- Catalogue électronique
- Uniformisation des modèles d'édition

Distribué par :