codial
module

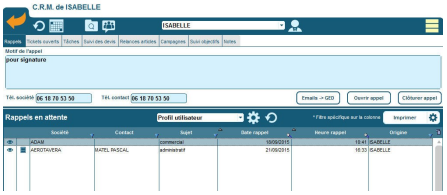
Une CRM totalement intégrée dans la gestion

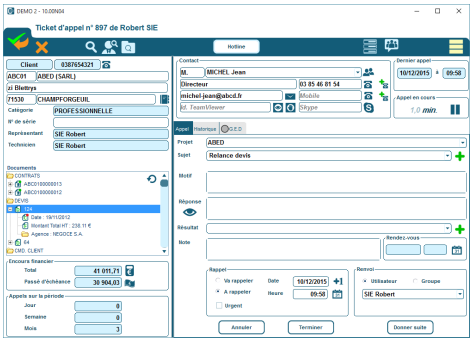
- Codial centralise les données de gestion (fichier clients, articles, fournisseurs, devis, bl, factures…) et les données CRM (fichier prospect, gestion des campagnes, worlflow des actions commerciales, suivi des prospects) et ainsi accélère et simplifie les recherches.

- En permanence et en temps réel, visualisez et accédez à toutes les informations de la gestion commerciale (devis, commandes, factures, suivi des règlements…) que ce soit depuis la CRM ou depuis le centre d'appel sans aucune manipulation d'import ou d'export entre logiciels tiers.

- Sans fermer la CRM ou le centre d'actions, Codial vous propose de créer des documents commerciaux liés automatiquement au Tiers concerné. Vous gagnez ainsi du temps et vous enrichissez simultanément les données de la gestion commerciale, le suivi de la CRM et la base des actions.

- Enrichissement efficace et complet de votre GED grâce aux visuels, courriers et e-mail types qui sont organisés suivant les campagnes. Tous ces documents sont stockés dans chacune des fiches prospects / clients au même titre que les courrier et autres tableaux ou plans reliés à la gestion.





Suivez efficacement vos prospects et clients

- Afin d'accroitre votre efficacité commerciale, vous disposez de bases «dissociées» pour vos prospects et vos clients, vous permettant d'organiser facilement vos opérations de conquête ou fidélisation.

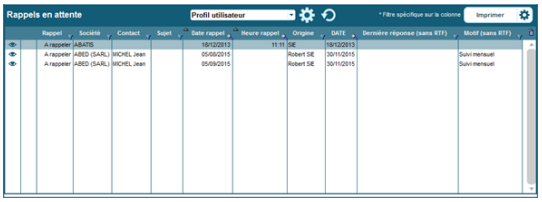
- Un outil dédié vous permet d'intégrer automatiquement dans votre base de prospects les sociétés nouvellement constituées.

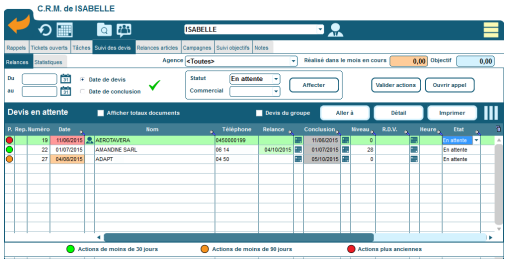
- Véritable puits d'informations, Codial vous permet de visualiser en permanence tous les documents, toutes les affaires, tous les dossiers et les actions liés aux Tiers.

- Chaque action menée avec le prospect est marquée d'un symbole offrant ainsi une lisibilité et un suivi rapide et efficace. Dates et heures sont automatiquement renseignées, agrémentées d'un commentaire.

- Une liste des actions en cours est continuellement présente afin d'éliminer les temps de recherche liés aux appels. Gagnez du temps en utilisant le centre d'appel pour traiter votre communication.

- Les actions non terminées sont proposés automatiquement lors de l'ouverture de session. Vous savez de qui provient l'action, son sujet, qui doit traiter et son caractère prioritaire ou non. Tous les appels sont automatiquement rattachés à la fiche du prospect / client retraçant ainsi un historique complet de la relation que vous instaurez avec votre interlocuteur. Chaque commercial peut librement et en toute confidentialité par rapport aux autres commerciaux suivre l'évolution de ses dossiers et de ses objectifs Les objectifs peuvent être modifiés en cours d'année par le responsable commercial.

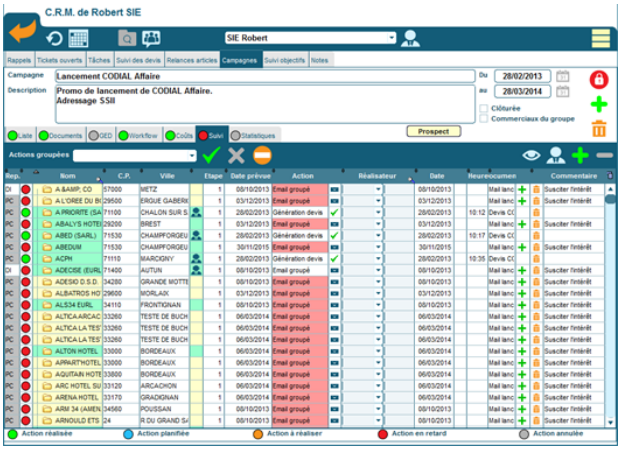


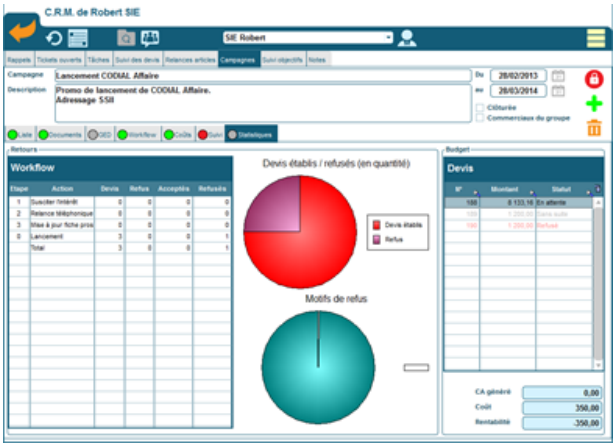


Report du suivi des devis

Gérez vos campagnes commerciales

- Prospection rapide et efficace, organisation du fichier PROSPECT au même titre que le fichier CLIENTS.
- L'utilitaire de recherche avancée permet un ciblage simple des prospects et des clients à lier respectivement aux campagnes lancées.
- Création des mailing-lists propres à chaque campagne se rapportant simultanément au fichier prospect et au fichier client. Organisation d'une GED recensant des documents nécessaires au lancement de la campagne
- Harmoniser le service commercial en automatisant les actions de campagnes et ainsi gommer les oublis éventuels.
- Ordonnancer chaque action à mener en précisant leur finalité respective, déterminer les délais entre chaque action, associer des documents, des pièces jointes qui seront envoyés.
- Planifier les tâches du service commercial et de ses membres, attribuer des priorités.
- Export possible des clients et prospects sur MS Outlook.
- Gain de temps grâce aux différents traitements groupés comme l'envoi des mails





Suivez vos réalisations/objectifs et prévisions

- Des graphiques clairs et précis permettent d'estimer d'un coup d'œil les prévisions de ventes tout en tenant compte de variantes de devis.
- Toutes les modifications faites sur les documents de gestion sont automatiquement prises en compte dans le suivi des devis au niveau de la CRM. Vous supprimez ainsi l'étape du report d'informations. Ainsi, lorsque vous modifiez le pourcentage d'aboutissement d'un devis par exemple, celui-là est reporté systématiquement dans le suivi commercial.
- Dans le cas où plusieurs devis sont établis au même prospect et pour la même affaire, seul le devis dit « référent » est pris en compte dans le calcul du CA prévisionnel, ainsi le montant global des prévisions de ventes n'est pas biaisé par les variantes proposées au prospect.
- Un code couleur aide à estimer la probabilité de réussite du CA prévisionnel.

Document non contractuel. Les fonctionnalités décrites dans ce document sont présentes en standard ou sous forme de modules optionnels.

© 2016- SAITEC - 71170 CHAUFFAILLES