

Quel CRM pour quel Besoin?

5 UTILISATIONS POSSIBLES DU CRM...



1.) SUIVRE LES OPPORTUNITÉS EN COURS

Connaître les opportunités commerciales, prévoir le chiffre d'affaires, mesurer la pertinence des actions commerciales, connaître les taux de transformation.

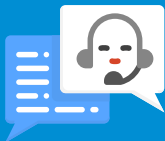
2.) ACCOMPAGNER LES ÉQUIPES VERS LE SUCCÈS

Mieux suivre les commerciaux, ceter les efforts, manager et pousser l'ensemble de l'équipe vers le haut



3.) GÉRER LA RELATION CLIENT / PROSPECTS

Avoir un fichier client à jour, suivre l'ensemble des interactions avec les clients, avoir une vision synthétique et immédiate de votre portefeuille client!



4.) GÉNÉRER DES LEADS ET AVOIR UNE STRATÉGIE "INBOUND"

Mettre en place des campagnes de communications ciblées automatisées pour promouvoir vos offres et susciter le besoin chez vos clients et prospects



5.) ÉLABORER LES DEVIS, FACTURES, SUIVRE LES RÈGLEMENS

Les outils CRM deviennent de plus en plus complets. Ils intègrent les fonctions de gestion ou se connectent à vos outils



**Darwin
Conseils**

Pour l'évolution positive de votre entreprise