



**STRATEGIC**  
SWISS MADE

« La **stratégie** pour atteindre **vos objectifs** »

## **STRATEGIC CRM/SRM,** la gestion de la relation clients et fournisseurs

En raison de sa souplesse, de sa richesse fonctionnelle et de son interface utilisateur intuitive, ce module de gestion de la relation client répond aux besoins de toutes les entreprises.

L'intégration du module CRM / SRM à la solution Strategic, permet une gestion rationnelle des données commerciales clients, prospects et fournisseurs de l'entreprise et du cycle de vie de ses contacts.

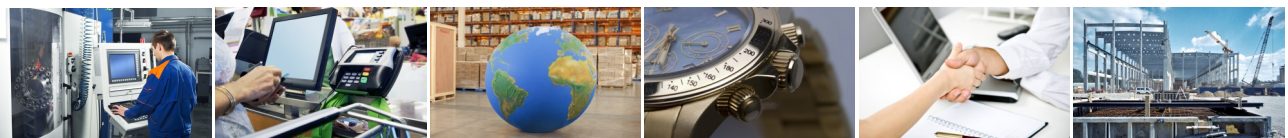


### **GESTION DES CARNETS D'ADRESSES**

- Création d'adresses facilitée à travers des formulaires simples et intuitifs
- Les adresses peuvent être de type : personne, adresse (société, compte)
- Arborescence et gestion des adresses sous différentes formes : -> groupe -> filiale -> personne de contact
- Gestion du cycle de vie des adresses
- Classification par famille, sous-famille
- Gestion des critères pour qualifier le contact
- Nombreuses fonctions de recherche
- Gestion des données personnelles, linguistiques, comptables et commerciales du contact et de la société
- Gestion des adresses liées concurrentes, représentants, chefs de projets, partenaires, etc.

### **LES AVANTAGES DE STRATEGIC CRM/SRM**

- **CONSULTATION WEB**
- **MANIPULATION SIMPLE ET CONVIVIALE**
- **FACILITE LA PRISE DE DÉCISION ET LE SUIVI COMMERCIAL**
- **LES DONNÉES SONT CENTRALISÉES DANS UNE SEULE APPLICATION**
- **ANALYSES**
- **PAS D'INTERFACE AVEC UN OUTIL TIERCE**
- **EXPORTATION SIMPLE DES DONNÉES**
- **DIFFUSION PAR E-MAIL, PDF, ETC**



## GESTION DE LA RELATION CLIENTS ET DU CYCLE DE VIE DES CONTACTS

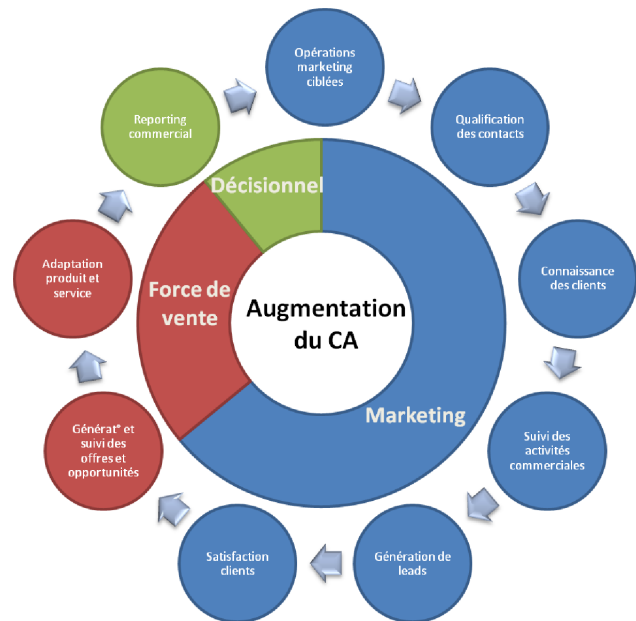
- Suivi complet des activités passées et planifiées
- Création et gestion des activités de type: téléphone, e-mail, courrier, visite pouvant être rattachées aux sociétés comme aux contacts
- Planification des activités « à faire » dans le temps avec alerte et rappel journaliers
- Gestion du statut (actif / inactif) des adresses, gestion du « workflow » de ces dernières
- Historisation des activités effectuées
- Affectation de tâche ou d'activité à d'autres collaborateurs

## GESTION DES OPPORTUNITES

- Gestion du portefeuille commercial du lead au client
- Suivi du portefeuille d'opportunités dans le temps, concernant les prospects et les clients
- Gestion du chiffre d'affaires global avec répartition dans le temps
- Gestion des offres, leur probabilité de réalisation, le CA pondéré, ainsi que leur statut (en cours, perdu...)
- Rattachement de la correspondance commerciale associée au projet
- Sauvegarde des données de vente et du potentiel d'affaires associée à ces différentes rubriques
- Gestion des rappels et relances commerciales associées à l'opportunité d'affaire
- Suivi des projets par collaborateur, interne à l'entreprise

## REPORTING COMMERCIAL

- Interface directe avec la solution de Business Intelligence QlikView permettant de générer par un simple clic :
  - ◆ Un rapport de vente par client/collaborateur
  - ◆ La répartition du CA par produit et service, géographique, client
  - ◆ Un graphique multicritère à partir de données tridimensionnelles
- Analyse interactive de toute l'activité commerciale



## GESTION DES OPERATIONS MARKETING

- Export automatique des données sous Excel pour générer des rapports, concevoir des opérations marketing
- Conception de table de critères utile à des fins marketing
- Affectation de ces critères sur les fiches adresses ou contacts et utilisables à des fins statistiques ou pour des opérations marketing
- Gestion des opérations d'e-mailing, de mailing, d'extractions de données
- Organisation et suivi de salons, séminaires ou petit-déjeuner
- Gestion des activités et des données de suivi concernant les opérations marketing organisées

