

Choisissez la gamme adaptée à vos besoins :

DEMARRER
Gamme Pratic

DEVELOPPER
Gamme Classic

OPTIMISER
Gamme PRO et Réseau



Pour l'ensemble des petites entreprises

Gestion de Contacts Pratic Open Line™ 2012



Gérez vos clients, prospectez, fidélisez... grâce à un outil de suivi et d'analyse performant. Ce logiciel pratique permet de recueillir une multitude d'informations sur vos contacts, d'anticiper leurs besoins et d'identifier les futures opportunités de vente. EBP Gestion de Contacts, un logiciel CRM très simple d'utilisation, au service des petites entreprises.

LES 5 POINTS CLES

**Gagnez
en compétence**

Affinez la connaissance de vos contacts (prospects, clients) en enregistrant une multitude d'informations précises (coordonnées, effectif, CA...). Tout ceci mis en place optimisera la Gestion de votre Relation Client (GRC=CRM).

**Gérez
vos contacts**

Transférez vos prospects en clients sans ressaisie. **Regroupez** plusieurs contacts par entreprise. **Suivez** tous vos échanges commerciaux (emails, appels, courriers...) afin de bénéficier d'un historique complet de chaque contact.

**Identifiez
des opportunités**

Créez et suivez de nouvelles opportunités de vente identifiées grâce aux données collectées. Indiquez l'état d'avancement (prospection, négociation...) et comparez les ventes estimées et réelles.

**Réalisez
des actions**

Reposez-vous sur nos assistants « Publipostage » et « Emailing » afin d'envoyer des courriers ou des emails à l'aide de modèles pré-établis pour développer vos ventes : prospection et fidélisation.

**Organisez
vos journées**

Bénéficiez d'une gestion d'agenda performante : plannings (journaliers, hebdomadaires...), alerte de rappel, affectation d'activités aux collaborateurs.

Fonctions Principales

Caractéristiques générales

- Mono-dossier
- Aide en ligne
- Barre de tâches
- Assistant de navigation
- Recherche multicritères
- Sauvegarde et restauration des données
- Tableau de bord (priorités, statistiques)

Gestion de clients/prospects

- Recueil d'informations clients / prospects : coordonnées, société, CA, évaluation (froid, tiède, chaud)
- Classification des Tiers selon leur statut : pistes, contacts, comptes
- Gestion des pistes : tiers peu qualifiés
- Respect de l'Opt-In (réglementation sur l'envoi d'informations et offres commerciales)
- Solvabilité, localisation clients et calcul d'itinéraire avec société.com, manageo, bilansgratuits.fr, mappy, yahoo France, Bing
- Import paramétrable de tiers à partir de fichiers csv ou txt issus d'Excel® et d'Outlook®
- Export vers Excel®

Echange avec un Tiers

- Fichiers e-mails, appels, courriers, fax, tâches, événements
- Création de fiche appel, email... pour archiver les informations liées à un échange avec un Tiers : motif, date, heure, durée, compte rendu
- Affectation de cette fiche au Tiers
- Historique complet de tous les échanges
- Onglet « Activité » dans chaque fiche piste, contact et compte pour visualiser tous les échanges enregistrés avec le Tiers
- **Nouveau** Modification par lot des activités (date et/ou une heure, la priorité, le statut et le collaborateur)
- Alerte de rappel sur les tâches à effectuer
- Gestion des collaborateurs

Opportunité de vente

- Création d'une fiche « opportunité » lorsqu'un besoin est identifié
- **Nouveau** Ajout de champs : motif de gain/perte, montant estimé pondéré
- Informations sur l'offre commerciale
- Etat d'avancement de l'opportunité
- Pourcentage de réussite par défaut
- Suivi des opportunités (affaires en cours)
- Analyse des résultats

Opérations marketing

- Actions marketing ciblées (prospection ou fidélisation)
- Envoi ciblé de courriers ou d'emails grâce à l'assistant de publipostage (courriers) et d'emailing
- Modèles de lettres pré-établies (charte graphique + visuels)
- Envoi de SMS via des partenaires* : Eco.sms, SMS Envoi, SMS to b (hors coût de SMS)

Agenda

- Reprise de toutes les activités par collaborateurs
- Présentation paramétrable par jour, semaine, mois
- Création et modification d'activités directement depuis l'agenda

Tableau de bord

- Activités à traiter
- Opportunités à traiter
- Graphique de l'évolution du chiffre d'affaires
- Statut des pistes
- Qualification des pistes

*Nécessite la souscription à un Pack de Services PRIVILEGE ou PREMIUM.

www.ebp.com

ZOOM sur

la gestion des clients

Apprendre à connaître ses clients et prospects permet d'améliorer l'efficacité commerciale de son entreprise : un client est plus sensible à une offre personnalisée qui répond à ses besoins. Aujourd'hui, un logiciel CRM est incontournable pour fidéliser ses clients et développer ses ventes.

La récupération des données

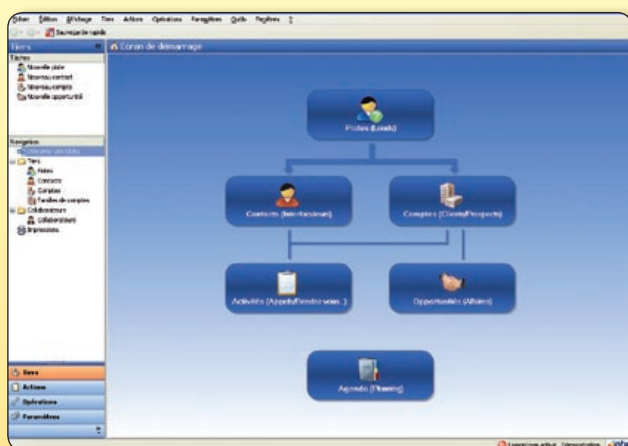
Gagnez du temps en profitant de l'import de fichiers paramétrables. Vous récupérez en un instant vos contacts à partir de fichiers csv ou txt issus d'Excel®, d'Outlook® ou d'une base de données achetée.

La richesse des informations

Renseignez votre base de données en recueillant un maximum d'informations afin d'affiner la connaissance de vos contacts. Vous pouvez renseigner des informations sur vos tiers (ex : coordonnées, société, effectif, CA, code NAF, notes...) ou encore indiquer le degré d'intérêt du contact envers votre entreprise (froid, tiède, chaud). Cette source d'informations vous permet d'identifier ou d'anticiper des besoins précis.

Les actions de fidélisation

A partir des données collectées, filtrez sur certains critères (ex : données géographiques, client «froid», par collaborateur...) afin d'envoyer un courrier ou un email ciblé grâce à l'assistant de publipostage.



Toutes les étapes importantes pour exploiter votre base de données contacts

Quel logiciel choisir ?	EBP Gestion de Contacts Pratic Open Line™	EBP CRM Classic Open Line™
Recueil d'informations : coordonnées, société, effectif, CA, code NAF, évaluation (froid, tiède, chaud)...	✓	✓
Historique complet de tous les échanges (tâches, événements, e-mails, appels, courriers et fax)	✓	✓
Création d'opportunités et actions marketing ciblées	✓	✓
Fichier articles (produits/services) et édition de devis		✓
Personnalisation des vues dans toutes les listes : choix des colonnes, filtres sur des critères précis...		✓
Lien avec EBP Gestion Commerciale Classic Open Line™ : synchronisation des Tiers		✓

Configurations Minimales Requieres :

- Processeur : P4 2 GHz ou supérieur
- Mémoire : 1 Go
- Ecran : résolution 1024x768 en 16 bits
- Espace disque libre : 2 Go

Systèmes d'exploitation supportés :

- Windows XP® SP3
- Windows Vista® SP1 32 bits et 64 bits
- Windows® 7 32 bits et 64 bits



Windows XP®, Vista® et 7 sont des logiciels dont vous devez faire l'acquisition préalablement à l'utilisation du logiciel.
Le logiciel nécessite l'utilisation de Microsoft Office Outlook® et Word® 2003 ou supérieur.