

PIISOFT[®]

GROUPE EURATEC[®]

LA GESTION DIFFÉREMMENT



PROSPECTS

PROSPECTS

Prospects est destiné aux services commerciaux de l'entreprise, quel que soit son secteur, sa taille ou son activité. Interfacé à la Gestion Commerciale HUIT ou EXPERT, il permet aux commerciaux de régler les questions d'ordre administratif (encours client, disponibilité d'un produit, prix de vente, délai de livraison, etc.) sans pour autant avoir accès à des données confidentielles ou comptables.

Ce logiciel facilite les démarches commerciales de l'entreprise : actions à réaliser, prospects ou clients à relancer, opérations commerciales en cours, coût de l'action, etc.

SÉCURITÉ ET PERSONNALISATION

- Des fiches de saisie entièrement paramétrables pour chaque utilisateur (disposition des zones de saisie dans la fiche, possibilité de 255 zones (textes, dates, choix, nombres), définition complète de l'ordre de saisie, insertion d'onglets, etc.).
- La conception de ces fiches de saisie permet d'individualiser le logiciel selon chaque utilisateur en autorisant ou restreignant l'accès aux informations souhaitées.
- Un environnement réseau permettant une gestion des droits d'accès par option et par utilisateur ou par groupe d'utilisateurs.
- Protection de la confidentialité des données par utilisateur ou par groupe grâce à des mots de passe personnels.
- Personnalisation des fichiers : ajouts de champs supplémentaires (date, numérique, alphanumérique, choix, etc.) dans les fiches, les actions commerciales... pour les adapter à vos besoins.
- Des éditions à l'écran ou sur imprimante totalement paramétrables (colonnes, taille, titres, etc.) permettant d'obtenir des états réellement adaptés à l'entreprise.
- Des scripts de paramétrage autorisant la conception d'états et de requêtes spécifiques à chaque utilisateur.

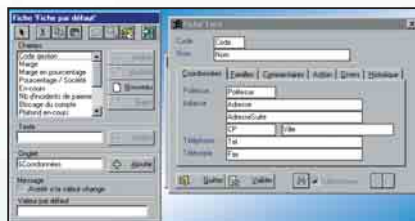
GESTION DES PROSPECTS/CLIENTS

- Simplicité de saisie et de consultation des informations d'une fiche. Tous les renseignements concernant un client ou un prospect sont directement accessibles et centralisés en un seul endroit.
- Mémorisation possible de tout événement commercial dans la fiche Prospect/Client, permettant d'obtenir un historique ou des tris en fonction d'actions réalisées.
- Réponse immédiate quant à votre organisation : *Que dois-je faire aujourd'hui ? Quand lui ai-je téléphoné ? Faut-il lui envoyer un courrier ? Quels sont les clients qui ont commandé le mois dernier ?...*
- Rattachement possible de chaque client à plusieurs centres d'intérêts que l'utilisateur paramètre en fonction de ses besoins ou de son activité : zone géographique ou commerciale, statut... Le prospect (ou client) pourra faire l'objet de tris suivant ces critères.
- Mise en œuvre d'une politique commerciale ciblée et parfaitement adaptée aux attentes du marché, grâce aux informations obtenues.
- Analyse du fichier pour détecter les doublons dans les fiches Clients, Prospects, etc.

- Interface du logiciel avec la Gestion Commerciale HUIT ou EXPERT, permettant à l'utilisateur de tout connaître sur un client ou un prospect en temps réel : nature de ses commandes, montant de ses factures, chiffre d'affaires au cours des 10 derniers mois, etc.

ACTIONS COMMERCIALES

- Utilisation des moyens de communication modernes : messagerie électronique, téléphone, fax... (possibilité d'envois automatiques de fax à une heure donnée ou composition, par simple clic, d'un numéro de téléphone, etc.).



- Sur simple exécution d'une action, envoi automatique d'un message électronique à un ou plusieurs utilisateurs (le message apparaîtra alors dans la messagerie Microsoft Exchange®) ou impression de documents à usage interne ou destinés aux clients.
- Mise en œuvre du planning des commerciaux simplifiée par les possibilités de mémorisation des différentes actions commerciales (phoning, mailing, rendez-vous, etc.).
- De multiples possibilités de classement assistent le Responsable commercial dans la planification et la mise en œuvre des actions.
- Réalisation de mailings par fax ou par courrier. Grâce à l'interface avec le logiciel Microsoft Word® et au traitement de texte intégré, des lettres types très soignées peuvent être paramétrées (polices, couleurs, logos, etc.).

UTILITAIRES

- Récupération des prospects et de leur affectation aux commerciaux suivant leur secteur, grâce à l'outil d'importation de données (formats ASCII, ACCESS®, etc.).
- Paramétrage intégral de toutes les éditions.
- Sauvegarde et restauration des données avec contrôle des dates.
- Réorganisation des données permettant de récupérer des saisies défectueuses (suite à des coupures de courant, des problèmes techniques sur le disque dur, etc.).

FONCTIONNALITÉS PROPRES À LA GAMME EXPERT®

- Définition de responsables, par groupe d'utilisateurs, autorisés à accéder à toutes les données gérées par leur groupe.
- Gestion d'opérations commerciales (salons, promotions, campagne publicitaire, etc.) associées à des prospects ou clients afin d'en déterminer le coût sur une période donnée.
- Enchaînement automatique d'actions en fonction de divers critères permettant de suivre vos actions commerciales.

1^{er} cas : un prospect vous informe par courrier qu'il souhaite être contacté pour plus d'informations (génération automatique de l'action "Appeler prospect intéressé").

2^{ème} cas : il souhaite recevoir le catalogue de vos produits (génération automatique de l'action "Envoi de catalogue").

3^{ème} cas : aucune réponse du prospect 15 jours après le mailing (génération automatique de l'action "Recontacter prospect").

- Avertissement facultatif des actions à réaliser, par affichage anticipé de messages d'information.
- Statistiques et historiques sur les actions afin de déterminer leurs coûts. L'interface avec Gestion Commerciale EXPERT permet de connaître la marge obtenue sur un client (chiffre d'affaires - coût des actions du tiers).
- Gestion d'un planning en fonction des heures et des jours travaillés, par utilisateur, permettant d'optimiser l'emploi du temps de chacun.
- Utilisation possible d'actions internes pour organiser, par exemple, une réunion commerciale à une heure donnée.
- Synchronisation automatique des modifications de données entre la base principale de l'entreprise et les bases de données installées sur des ordinateurs portables.

Configuration minimale : Pentium 166 MHz - 32 Mo de Ram - Résolution 800 x 600 - Windows 95, 98, 2000, NT ou XP

Configuration minimale conseillée : Pentium II 350 MHz - 64 Mo de Ram - Windows 95, 98, 2000, NT ou XP (toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances).

Cachet distributeur