43% des sociétés sont dans l'impossibilité de dire pourquoi elles perdent des clients

1) Comment améliorer la qualité de sa relation client ?

2) Comment acquérir de nouveaux clients ?

3) Comment développer vos clients ?

4) Comment reconquérir vos clients perdus ?

5) Comment connaître vos clients ?

6) Com

velles ventes sur des clients inactifs ou perdus ?

La Gestion de la Relation Client englobe l'ensemble des activités et des processus que doit

mettre en place une entreprise pour interagir avec ses clients et ses prospects afin de leur fournir des produits et des services adéquats au bon moment. Placée au cœur de la relation client, la base de données est le moteur de toutes vos actions commerciales et de marketing. Pour être pleinement opérationnelle, l'amélioration de la qualité de votre base de données passe par pouvoir intégrer des flux d'informations multi canal en temps réel, et les restituer sans délais à tous les acteurs de la relation.

Le premier problème à résoudre vient de la multiplication des canaux entrants de contacts, web, e-mail, téléphone, fax, courrier.

L'e-mail, les sites web, les SMS, l'Internet sur les mobiles sont venus enrichir la palette mise à la disposition des clients pour vous contacter et de votre entreprise pour prospecter ou fidéliser les clients.

Harmoniser son système de canaux de contacts est donc essentiel pour tendre vers une relation lient de qualité avec traitement du contact dans une logique de coût, avec une meilleure gestion des interactions en rendant le multicanal prioritaire et cohérent.

Trouvez de nouveaux clients rentables et faites croître votre chiffre d'a

Notre société propose lète de gestion de la relation c

> Gestion des contacts multi-canaux et des agendas : collecte d'informations, saisie, mémorisation, analyse et diffusion des contacts clients, prospects et partenaires.

> Traitement des bases de données : dédoublonnement, déduplication et enrichissement

> Data mining, comprendre et segmenter les clients, concentrer les actions commerciales sur les cibles à fort potentiel

> Gestion des actions commerciales et marketing : emailing avec tracking ; courrier, rendez-vous, appel téléphonique…

> Gestion de la production commerciale, des relances commerciales pour

augmenter la qualité et la rapidité de réponse de votre entreprise.

> Gestion et suivi des propositions commerciales

> Interfaçage avec la production, la gestion des stocks, la logistique, etc.

> Facturation

L'avantage immédiat d'une s

st un rapide retour sur investissement ass

Retour sur Investissement

1) Sur les ventes (réduction du cycle des ventes, amélioration du taux de signature, visibilité rapide des raisons de perdre ou gagner, meilleure fidélisation des clients,...)

2) Sur le marketing (visibilité immédiate sur l'efficacité des actions marketing, réduction des coûts d'analyse et des documents marketing, augmentation du nombre de prospects générés,...)

3) Sur le service client (amélioration de la productivité du service client,...)

4) Sur la production

5) Sur la fonction adminitrative et comptable

6) Sur le management (amélioration de l'efficacité des reportings,...)

N'hésitez pas à nous contacter , pour de plus amples informations.