

Conception réussie de la relation client

De l'offre au service après-vente : qu'il s'agisse du marketing, des ventes ou du service après-vente, en tant que plateforme d'information centralisée, proALPHA CRM met en temps réel des données cohérentes à la disposition de tous les services. Cela donne une vue panoramique : dans quelle mesure un client est-il rentable ? De quoi a-t-il besoin ? Quelles mesures sont susceptibles d'avoir du succès ? Par le biais d'une solution tout autant en ligne que hors ligne en option, le service extérieur accède à tous les documents disponibles dans le système ERP, tels que les catalogues actuels, les prix, les remises ou les offres. De plus, les résultats d'entretiens avec les clients sont également sauvegardés de manière centralisée. Et la gestion électronique de documents (GED) intégrée archive automatiquement tous les documents pertinents pour le client, pour les mettre ensuite à disposition dans un dossier client.

Dans proALPHA, nous gérons actuellement plus de 35.000 prospects avec plus de 50.000 interlocuteurs. Près de 40 agents commerciaux les utilisent lors d'un travail local sur leurs ordinateurs portables.

theben
energy saving comfort

Paul Sebastian Schwenk,
président de Theben

LES AVANTAGES EN BREF



Vue panoramique des clients et prospects



Aide optimale du service commercial, en tout lieu et en tout temps



Documentation exhaustive des processus de vente

AUTRES FONCTIONS

- » Gestion automatisée de la relation client
- » Tableaux de bord personnalisés
- » Gestion du bénéfice



Opportunités de vente identifiables sur simple clic



Planification et exécution d'actions marketing ciblées