

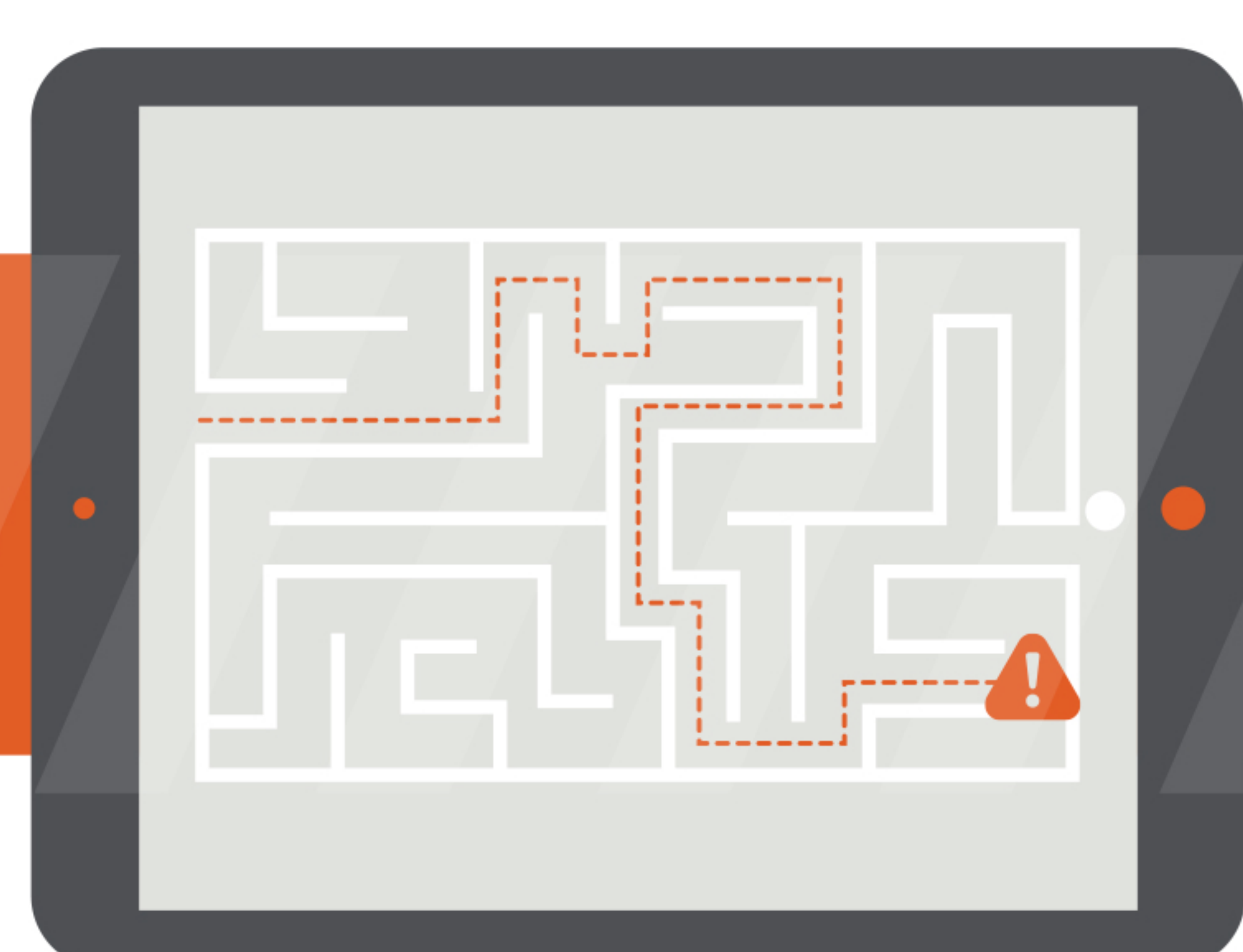
# Qu'est-ce que le CRM ?



Vous êtes à la recherche d'une meilleure façon d'adresser vos clients.

Vous souhaitez mettre à profit et bien utiliser les informations que vous avez sur vos clients.

Vous voulez que vos équipes commerciale, marketing et de service clients puissent travailler en mobilité.



Trouver une réponse à ces besoins vous semble impossible



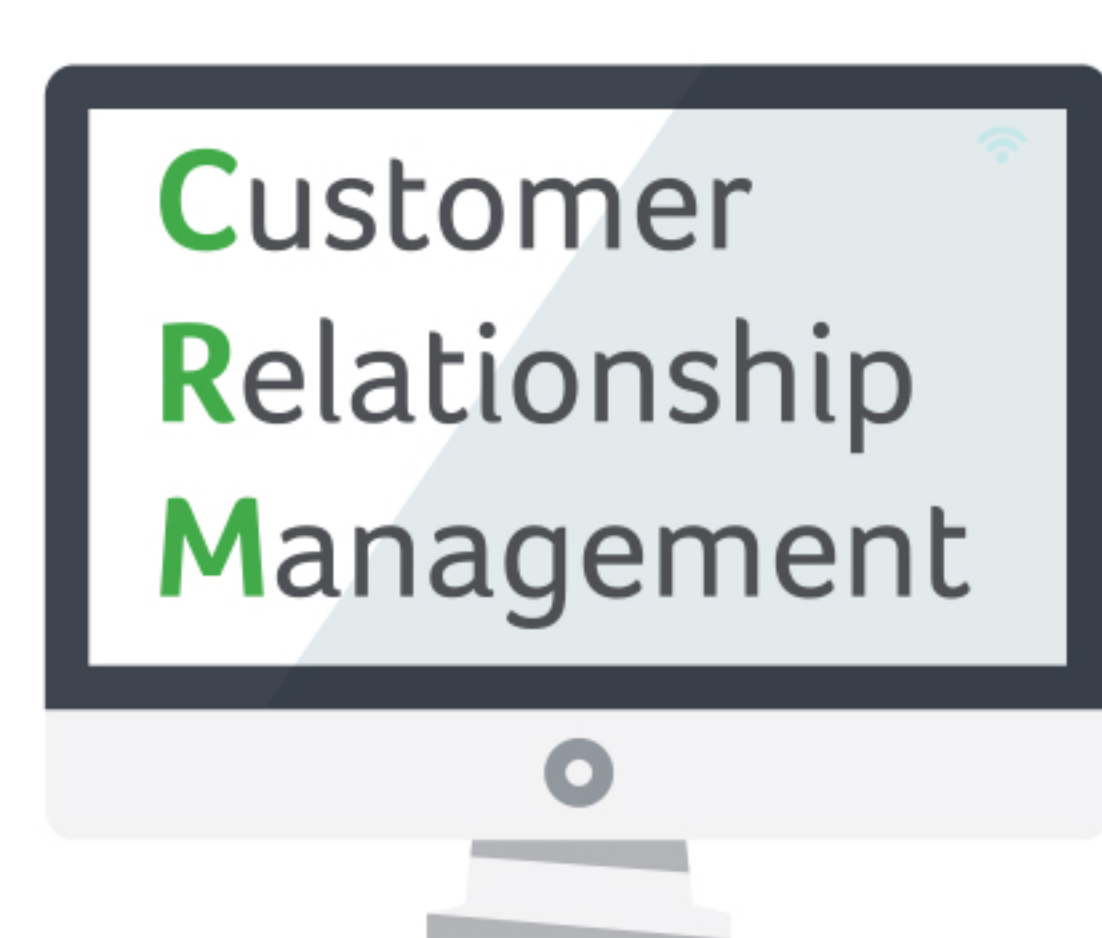
Et si vous pouviez gérer les informations et les interactions avec vos clients en un seul et unique endroit, automatisez vos processus commerciaux et générer des rapports en temps réel ?



Nous avons construit cette solution pour vous



## Revenons aux principes de base :



CRM veut dire "Customer Relationship Management" ou en français « Gestion de la Relation Clients ». C'est un moyen de gérer les interactions avec les prospects et les clients tout au long de leur progression au sein du cycle de vente.



Une solution de CRM aide les entreprises à améliorer leur relation clients en facilitant les communications et les échanges entre les différentes équipes (commerciale, marketing, service clients...).



Avec une solution de CRM, l'ensemble de vos données clients sont rassemblées dans un lieu unique et sécurisé. Vous passez donc moins de temps à chercher les informations dont vous avez besoin et investissez ce temps gagné sur le terrain avec vos prospects et clients.