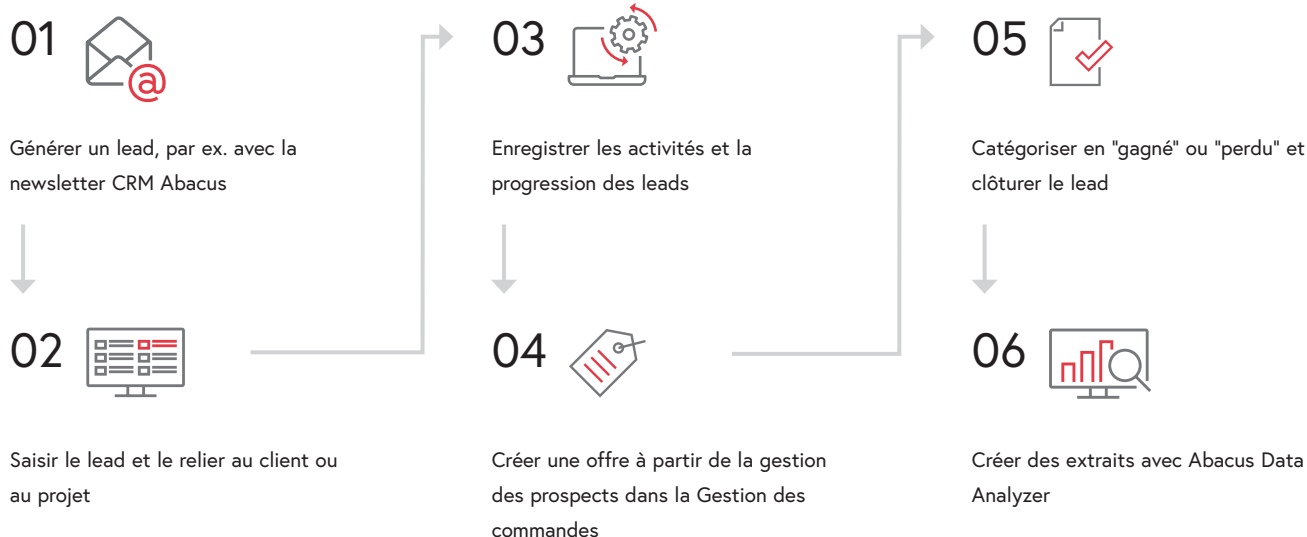


Gestion des prospects

Uniformiser et enregistrer les processus de vente

Aperçu du processus : Gestion des prospects



Reproduisez tout le processus de vente, depuis la première prise de contact jusqu'à la réalisation de la vente grâce à la gestion des prospects dans le CRM Abacus. Les leads sont clairement répertoriés, dotés d'un statut et d'autres informations telles que l'opportunité de vente.

La gestion des prospects est un processus décisif pour les entreprises afin d'identifier, de gagner et de gérer efficacement les clients potentiels. Grâce à la gestion des leads d'Abacus, vous saisissez et enregistrez toutes les activités qui visent à convaincre un prospect ou un client existant à acheter.

Documentation transparente

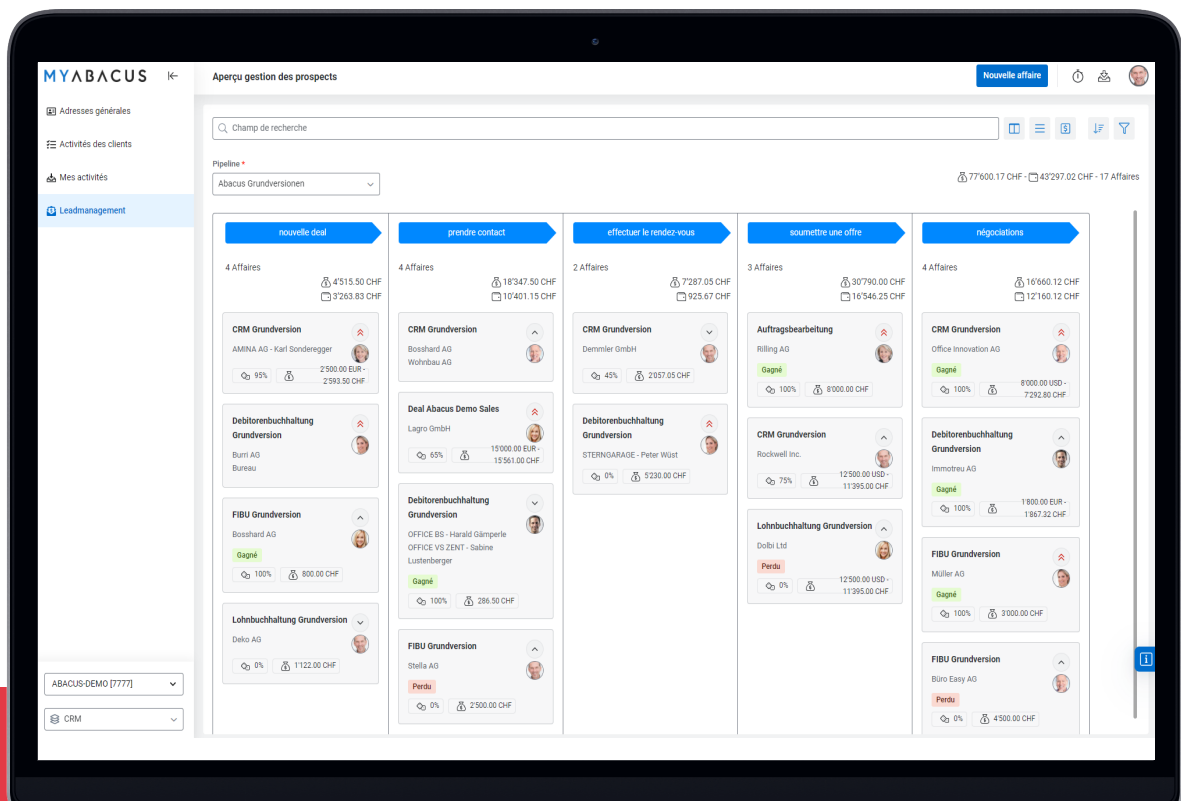
Le lead documente le statut, l'opportunité de vente en pourcentage, la date de clôture prévue, les personnes responsables, l'origine et la valeur du lead. La transparence de la documentation garantit la traçabilité des activités commerciales et pondère les chiffres d'affaires sur la base des opportunités de vente.

Responsabilités et statut également visibles dans le CRM

Les informations, telles que le nom des interlocuteurs ou de l'organisation, sont non seulement disponibles dans la gestion des prospects, mais également dans le CRM. Vous évitez ainsi de contacter deux fois les personnes intéressées. En outre, les personnes autorisées de l'entreprise peuvent consulter à tout moment le statut du lead.

Filtres et extraits

Les leads peuvent être triés en fonction de l'étape attribuée dans le processus de vente ou de la date de clôture prévue. Grâce au Data Analyzer, vous visualisez les leads ouverts et clôturés et mesurez le succès de vos activités commerciales.



Vos avantages

- Documentation transparente des leads avec statut, opportunité de vente, responsabilités et valeur
- Informations relatives aux interlocuteurs et à l'organisation également visibles dans le CRM
- Intégration complète de la gestion des activités Abacus
- Visualisation des leads avec Abacus Data Analyzer
- Création d'une offre à partir de la gestion des prospects dans la Gestion des commandes
- Conversion de l'offre en commande si le lead a été gagné

Vous trouverez de plus amples informations sur : abacus.ch/gestion-des-prospects

Abacus Research SA
 Place de la Gare 2C
 2501 Biel / Bienna
 +41 32 325 62 62
 contact@abacus.ch

