

Un CRM pour votre société

Un CRM vous simplifie la vie et vous fait gagner du temps.

Soyez toujours au courant des historiques clients, rappelez vos clients à temps, disposez à tout moment de toutes les informations, et rassemblez vos données clients dans une seule base de données.



Les données clients

Vous avez accès à tous les documents, informations et historiques clients : coordonnées de l'entreprise, documents envoyés (offres, courriers, ...), données comptables, habitudes de paiement, personne responsable du client, type de client, etc.

Les opportunités de vente

En un coup d'oeil vous savez ce que le client a acheté, pour combien, depuis combien de temps, ce qu'il a failli acheter, etc.

Suivez de près les opportunités, les ventes et les demandes à traiter. Le cycle de vente est automatisé, les offres envoyées sont consultables par tous.

Vous savez toujours exactement où vous en êtes : ventes, chiffre par commercial, affaires gagnées et perdues, etc.

Le service après-vente

Soyez toujours au courant des demandes ou plaintes émises par vos clients.

Vous pouvez voir pourquoi et combien de fois le client a appelé ainsi que les solutions qui lui ont été proposées.

**SAVIEZ-VOUS ...
qu'un bon suivi
augmente la satisfac-
tion client ?**

N'hésitez pas à nous demander plus d'informations.

Contactez-nous : contact@megabyte.be

