

CRM

Comment augmenter vos performances commerciales de 25 % ?

Les 3 bénéfices majeurs d'un CRM pour une TPE / PME



Le CRM : Un outil devenu incontournable

Dans un contexte commercial en pleine mutation, en partie grâce au numérique, l'un des outils dont on entend le plus parlé actuellement est le **CRM** (Customer Relationship Management) ou en Français, le **logiciel de GRC (Gestion de la Relation Client)**.

Autant que les réseaux sociaux, la publicité en ligne ou la communication par email, le **CRM** fait partie des grandes révolutions qui impactent l'activité commerciale des entreprises de la TPE aux grands groupes.

L'utilisation d'outils numériques comme **le CRM est devenue indispensable** car il améliore et personnalise la relation avec les prospects ou les clients. C'est également un moyen pour **piloter** et augmenter **l'efficacité** commerciale.

Dans cet ebook, nous allons vous expliquer très concrètement **les avantages réels** de l'utilisation d'un **CRM pour une TPE ou PME**.

3 leviers au cœur de votre réussite

Gain de **temps**, gain en **performance**, gain en **résultat**



Générer des documents
plus rapidement



Prospecter plus
efficacement



Piloter au mieux
votre activité



Générer des documents plus rapidement

Les commerciaux, qu'ils soient salariés ou dirigeants, ont tout intérêt à passer le moins de temps possible sur les tâches administratives. La priorité est surtout de focaliser leurs efforts là où ils apportent une vraie valeur ajoutée : prospection, négociation, suivi de clientèle, analyse des performances.

Le CRM génère
en quelques clics



Devis



Contrats
d'abonnement



Conventions de
formation



Factures

Le CRM automatise
les actions récurrentes



l'envoi de factures
d'abonnement



la relance des
impayés

*Des documents **personnalisés** et aux couleurs de l'entreprise*

GAIN DE TEMPS
RÉDUCTION DES ERREURS

BÉNÉFICES

BAISSE DES BESOINS EN TRÉSORERIE
RÉDUCTION DES DÉLAIS DE RÈGLEMENT



Exemple avec la proposition commerciale

Les propositions commerciales **personnalisées** mettent en avant votre offre. Néanmoins, elles demandent du temps car elles peuvent contenir jusqu'à plusieurs dizaines de pages :

- ▶ Présentation de l'entreprise,
- ▶ La proposition de valeur,
- ▶ Les bénéfices clients,
- ▶ La description de la prestation, des produits...

Le CRM crée des propositions commerciales rapidement

Sous format Word, aux couleurs de la société, avec un **argumentaire personnalisé** (texte, images, graphiques etc ...), retouchable.

C'est avec une proposition **personnalisée** aux couleurs et à la charte de l'entreprise, adaptée aux besoins de chaque prospect, que la société fait la **différence** face à ses concurrents.



Prospecter plus efficacement

Le CRM permet de gérer des cycles de vente long (quelques mois ou quelques années)



Mieux connaître vos prospects

Le CRM permet, de manière simple, de renseigner toutes les informations des prospects : l'historique, les problématiques, la structure, le compte rendu des appels, les tâches à effectuer ...



Diversifier la prospection

La prospection par email affiche toujours de très bons scores de conversion. Son paramétrage est rapide et permet au commercial d'élargir son territoire de prospection et de rentrer en relation avec les prospects ciblés.



Prioriser les prospects à fort potentiel

Le CRM indique aux commerciaux les prospects à relancer en priorité selon le potentiel de C.A et l'état d'avancement de la relation commerciale.

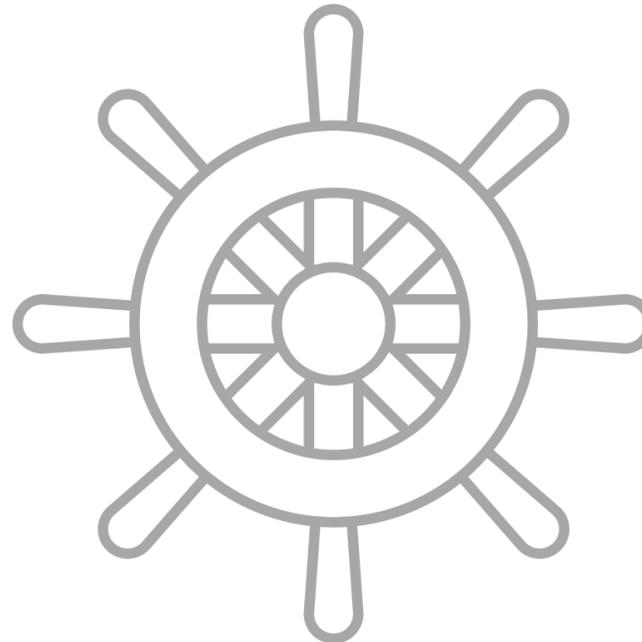
Démultiplier l'impact du pilotage

Le CRM permet au dirigeant de mesurer en temps réel sa performance commerciale.

Mesurer le C.A
prévisionnel

Mesurer le taux de
conversion*

Mesurer les délais de
signature*

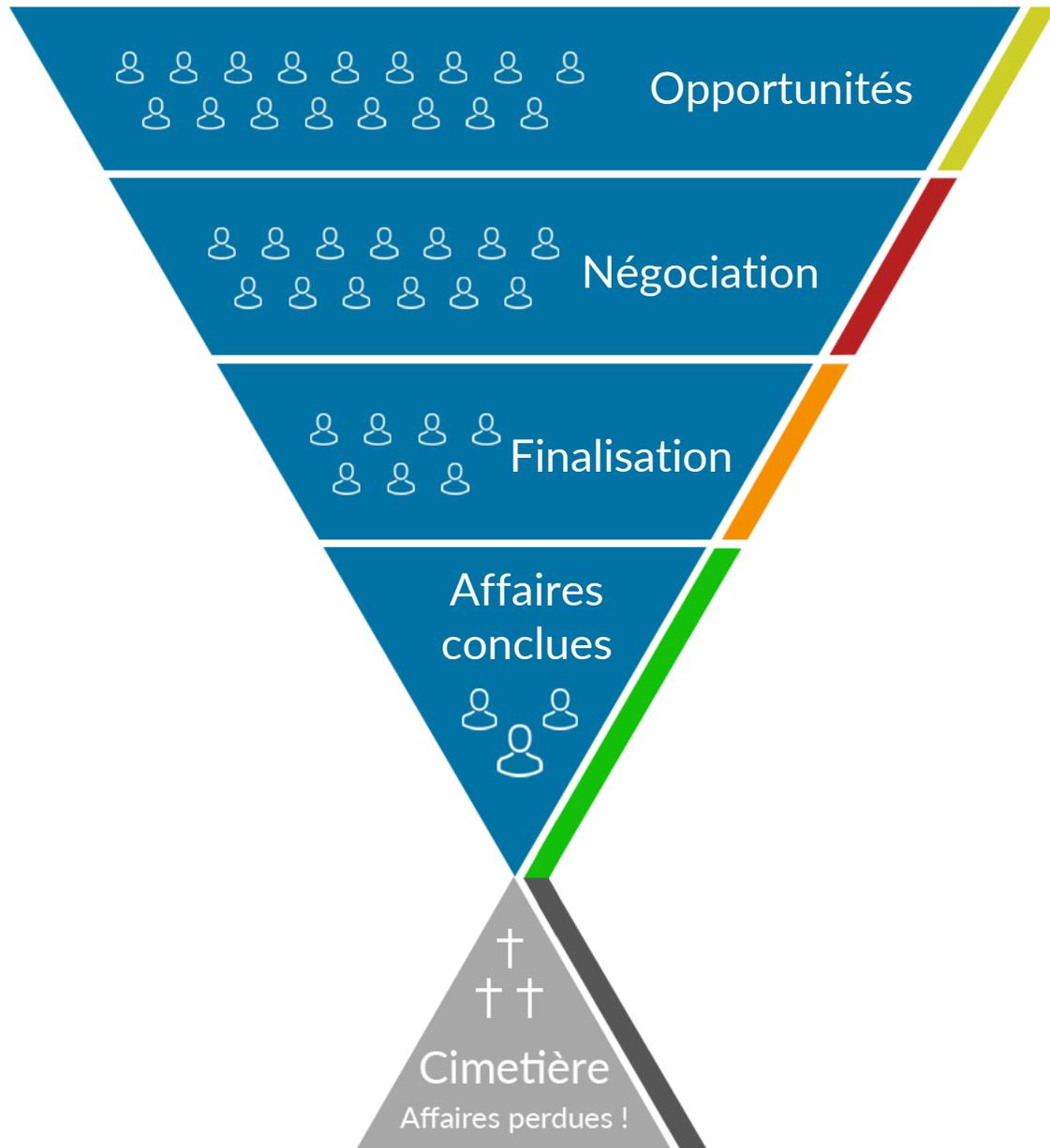


Mesurer le niveau de
transformation des commerciaux

Mesurer les types de prospects qui
transforment le plus ou le moins

Mesurer les motifs
de refus

* Par commercial - Par population de clients (géographique, secteur d'activité...)



En fonction des étapes de votre processus de vente, le CRM répond aux questions stratégiques liées à votre pilotage :

- ■ ■ ■ Est-ce que j'ai assez d'opportunités ?
- ■ ■ ■ Quelles sont mes relances commerciales prioritaires en fonction de l'espérance de gain ?
- ■ ■ Quelles sont mes prévisions de ventes ?
- Quelles sont mes performances ?
- Quels sont les motifs d'échec ?

Comment se passe la transition entre l'existant et GRC Contact ?

La garantie d'une intégration réussie au sein de vos équipes

Plus de 200 sociétés de services aux entreprises utilisent GRC Contact. Nous connaissons donc bien les problématiques de changement de logiciel commercial. C'est une étape très **sensible**.

C'est pour cela que nous accompagnons **chaque nouveau client** dans l'installation du logiciel pour rendre la solution GRC **opérationnelle** en **72 h** :

- ▶ Importation de vos fichiers existants (contacts, affaires, catalogue...)
- ▶ Paramétrage de votre logiciel
- ▶ Formation et **accompagnement** de vos utilisateurs
- ▶ **Personnalisation** en fonction de votre activité et de votre processus commercial

Parce que chaque client est unique....

Nos assistantes vous **accompagnent** et vous conseillent à la personnalisation des champs de saisie pour coller au mieux à votre **univers commercial** :

- ▶ Le choix des champs de saisie
- ▶ Leur place sur la fiche
- ▶ Le type de champs (case à cocher, libellé...)
- ▶ Le libellé des champs en fonction du vocabulaire utilisé dans votre entreprise

Découvrez
GRC Contact en
seulement 3 minutes

[Cliquez ici pour voir la vidéo](#)



Testez GRC Contact
dès aujourd'hui

Essai gratuit

Une équipe réactive et proche de vous – Made In France !

Bénéficiez d'un **conseiller dédié**, qui vous accompagne et qui **personnalise** votre CRM en fonction de votre secteur d'activité et de votre organisation commerciale. Vous avez ainsi la **garantie de démarrer rapidement** et dans les meilleures conditions possibles. Vos équipes adoreront GRC Contact car il sera basé sur votre **propre vocabulaire** et vos **processus commerciaux**.

Nos expertes de la relation client sont à votre service :



Elise Bourgeois



Fabiola Cabrol

+33 (0)4 42 29 77 94