

Prospects

Caisse
Immobilisations
Site Internet/e-commerce

GAMMES HUIT, EXPERT®

Prospects est destiné aux services commerciaux de l'entreprise, quel que soit son secteur, sa taille ou son activité. Interfacé avec la Gestion Commerciale HUIT ou EXPERT, il permet aux commerciaux de régler les questions d'ordre administratif (encours client, disponibilité d'un produit, prix de vente, délai de livraison, etc.), sans pour autant accéder aux données confidentielles ou comptables. Ce logiciel facilite et optimise les démarches commerciales de l'entreprise : actions à réaliser, prospects ou clients à relancer, opérations commerciales en cours, coût de l'action, etc.

8 raisons d'adopter Prospects

- 1 **Fiche contact entièrement paramétrable avec votre activité.**
- 2 **Espace de travail entièrement collaboratif.**
- 3 **Partage et diffusion de l'information sécurisés et optimisés.**
- 4 **Efficacité du suivi et du service client.**
- 5 **Filtres instantanés par sous-listes.**
- 6 **Interface optimisée avec la Gestion HUIT.**
- 7 **Maîtrise et confidentialité de l'information.**
- 8 **Éditions entièrement personnalisables à votre activité.**

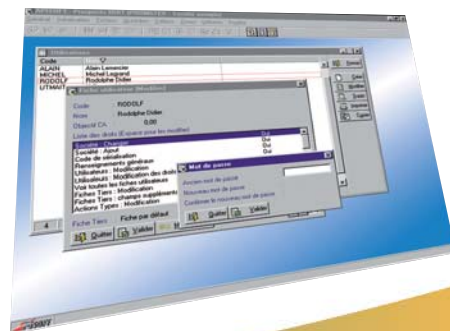
Sécurité et personnalisation

- Fiches de saisie entièrement paramétrables pour chaque utilisateur : disposition des zones de saisie dans la fiche, possibilité de 255 zones - textes, dates, choix, nombres -, définition complète de l'ordre de saisie, insertion d'onglets, etc.
- Conception de fiches de saisie permettant d'individualiser le logiciel selon chaque utilisateur, en autorisant ou restreignant l'accès aux informations.
- Environnement réseau permettant une gestion des droits d'accès par option et par utilisateur ou par groupe d'utilisateurs.
- Protection de la confidentialité des données par utilisateur ou par groupe, grâce à des mots de passe personnels.
- Personnalisation des fichiers : ajouts de champs supplémentaires (date, numérique, alphanumérique, choix, etc.) dans les fiches, les actions commerciales, afin de les adapter à vos besoins.
- Éditions écran ou imprimante entièrement paramétrables (colonnes, taille, titres, etc.), permettant d'obtenir des états réellement adaptés à l'entreprise.
- Scripts de paramétrage autorisant la conception d'états et de requêtes spécifiques à chaque utilisateur.

Gestion des prospects/clients

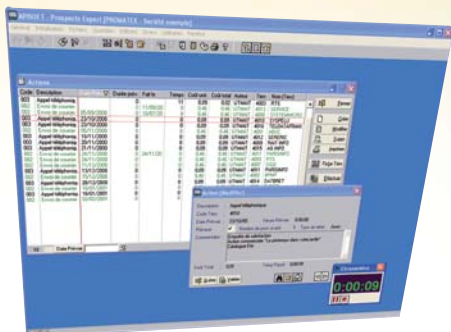
- Simplicité de saisie et de consultation des informations d'une fiche. Tous les renseignements concernant un client ou un prospect sont directement accessibles et centralisés en un seul endroit.

- Mémorisation possible de tout événement commercial dans la fiche Prospect/Client, pour un historique ou des tris en fonction d'actions réalisées.
- Réponse immédiate quant à votre organisation : Que dois-je faire aujourd'hui ? Quand lui ai-je téléphoné ? Faut-il lui envoyer un courrier ? Quels sont les clients qui ont commandé le mois dernier ? etc.
- Rattachement possible de chaque client à plusieurs centres d'intérêts que l'utilisateur paramètre en fonction de ses besoins ou de son activité : zone géographique ou commerciale, statut, etc. Le prospect ou le client pourra faire l'objet de tris suivant ces critères.
- Mise en œuvre d'une politique commerciale ciblée et parfaitement adaptée aux attentes du marché, grâce aux informations obtenues.
- Analyse du fichier pour détecter les doublons dans les fiches Clients, Prospects, etc.
- Interface du logiciel avec la Gestion HUIT ou EXPERT, permettant à l'utilisateur de tout connaître sur un client ou un prospect en temps réel : nature de ses commandes, montant de ses factures, chiffre d'affaires au cours des dix derniers mois, etc.



Actions commerciales

- Utilisation des moyens de communication modernes : messagerie électronique, téléphone, fax, etc. Possibilité d'envoyer automatiquement des fax à une heure donnée ou de composer, par simple clic, un numéro de téléphone, etc.



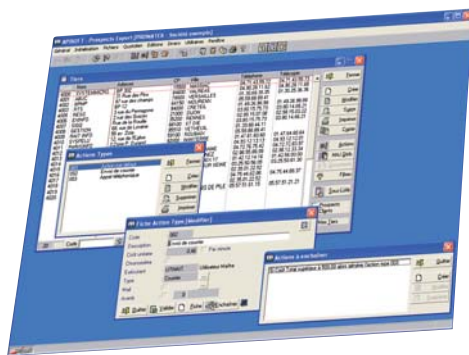
- Possibilité d'envoyer automatiquement un message électronique à un ou plusieurs utilisateurs (le message apparaîtra dans la messagerie Microsoft Exchange®), ou d'imprimer des documents destinés aux clients ou à usage interne.
- Mise en œuvre simplifiée du planning des commerciaux, grâce aux possibilités de mémorisation des différentes actions commerciales : phoning, mailing, rendez-vous, etc.
- Multiplés possibilités de classement assistant le Responsable commercial dans la planification et la mise en œuvre des actions.
- Réalisation de mailings par fax ou par courrier. Grâce à l'interface avec le logiciel Microsoft Word® et au traitement de texte intégré, des lettres-types très soignées peuvent être paramétrées (polices, couleurs, logos, etc.).

Utilitaires

- Récupération des prospects et de leurs affectations aux commerciaux suivant leur secteur, grâce à l'outil d'importation de données (formats ASCII, Access®, etc.).
- Paramétrage intégral de toutes les éditions.
- Sauvegarde et restauration des données avec contrôle des dates.
- Réorganisation des données permettant de récupérer des saisies défectueuses, suite à des coupures de courant, des problèmes techniques sur le disque dur, etc.

Fonctionnalités propres à la GAMME EXPERT®

- Définition de responsables, par groupe d'utilisateurs, autorisés à accéder à toutes les données gérées par leur groupe.
- Gestion d'opérations commerciales (salons, promotions, campagnes publicitaires, etc.) associées à des prospects ou clients, afin d'en déterminer le coût sur une période donnée.
- Enchaînement automatique d'actions en fonction de divers critères permettant de suivre vos actions commerciales.
1^{er} cas : Un prospect vous informe par courrier qu'il souhaite être contacté pour plus d'informations => génération automatique de l'action "Appeler prospect intéressé".
2^{ème} cas : Il souhaite recevoir le catalogue de vos produits => génération automatique de l'action "Envoi de catalogue".
3^{ème} cas : Aucune réponse du prospect 15 jours après le mailing => génération automatique de l'action "Recontacter prospect".
- Avertissement facultatif des actions à réaliser, par affichage anticipé de messages d'information.
- Statistiques et historiques sur les actions pour déterminer leurs coûts. L'interface avec Gestion EXPERT permet de connaître la marge obtenue sur un client (chiffre d'affaires - coût des actions du tiers).
- Gestion d'un planning en fonction des heures et des jours travaillés, par utilisateur, permettant d'optimiser l'emploi du temps de chacun.
- Utilisation possible d'actions internes pour organiser, par exemple, une réunion commerciale à une heure donnée.
- Synchronisation automatique des modifications de données entre la base principale de l'entreprise et les bases de données installées sur des ordinateurs portables.



Témoignage

"Prospects a pris naturellement sa place au sein de notre organisation commerciale. Un travail préparatoire a été nécessaire pour paramétrer les différents onglets de notre fiche 'Contact' en l'adaptant parfaitement à notre métier. La définition des différentes actions commerciales et leur enchaînement ont participé à structurer les procédures commerciales et administratives de notre société pour notre plus grand bénéfice. L'ensemble de notre activité tourne aujourd'hui autour de cet outil simple, mais redoutable d'efficacité."

M. Tores, EPM (33)



Pourquoi une formation est-elle indispensable ?

La richesse fonctionnelle des solutions APISOFT simplifie votre gestion au quotidien et vous fait bénéficier de nouveaux axes décisionnels. Néanmoins, seule une formation personnalisée auprès d'un professionnel compétent et agréé par l'éditeur vous permettra d'appréhender, au mieux et plus rapidement, les différentes possibilités du logiciel pour rentabiliser votre investissement de façon optimale.

Les formations sur les solutions APISOFT sont directement assurées par notre réseau de revendeurs, formés par nos soins, dont les compétences et les connaissances sont régulièrement mises à jour.

Votre revendeur saura définir avec vous les axes d'une formation adaptée à vos besoins et personnalisée, en fonction de vos attentes et de vos compétences.

CONFIGURATION SERVEUR

- Le serveur pourra être dédié à l'utilisation des gammes ou partagé. Si vous optez pour cette seconde solution, adaptez la puissance de l'ordinateur en conséquence.
- Ordinateur récent de moins de 2 ans, 512 Mo de RAM, Windows® NT, 2000 ou XP. Toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances.

CONFIGURATION POSTE CLIENT

- Ordinateur récent de moins de 2 ans, 128 Mo de RAM, Windows® 2000 SP2 ou XP Pro*. Toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances.
- L'utilisation d'un écran 17 pouces admettant une résolution de 1024x768 apporte un confort d'utilisation très appréciable.

CONFIGURATION MONOPOSTE

- Ordinateur récent de moins de 2 ans, 256 Mo de RAM, Windows® 2000 SP2 ou XP Pro*. Toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances.

* Systèmes d'exploitation non supportés : Windows® 95, 98.

APPLICATIONS REQUISES

Envoi d'e-mails : Outlook® Express, Outlook® (MS Office), Eudora ou autre client de messagerie compatible Simple MAPI.
Envoi de fax : Microsoft® Fax Service. PDF : Acrobat Reader®. Navigateur Internet : Internet Explorer® (obligatoire, version 5 ou ultérieure).
Services SMS et CTI : SMSToB, Click.CTI, PhonePC. Cartographie : Microsoft® MapPoint 2002 ou 2004.

Toutes les marques citées sont la propriété de leurs dépositaires respectifs. Les caractéristiques citées sont indicatives et susceptibles de modifications sans préavis et sans responsabilité de la part de l'éditeur. Elles correspondent à la version complète du logiciel, tous modules confondus.

CONTACTEZ VOTRE REVENDEUR

www.apisoft.com