



LE CRM 360
UTILE AU QUOTIDIEN



100% SaaS,
simple, complet,
fiable

Développez
votre Business



L'esprit libre de
toutes contraintes
fonctionnelles et
techniques

Plus qu'un outil, le CRM est le support journalier de la...

- ✓ culture client dans l'entreprise
- ✓ connaissance client
- ✓ communication moderne et efficace avec le client
- ✓ qualité de service
- ✓ productivité interne des opérateurs
- ✓ satisfaction clients et employé@s

PORTER AU QUOTIDIEN LES PROCESSUS POUR SIMPLIFIER ET GUIDERÉ

CENTRALISATION DES CLIENTS

Une gestion plus efficace

- Vision cohérente et complète : avant-vente, vente, après-vente
- Accessible en 24/7
- 100% mobile

DATA MANAGEMENT

Une base exploitable en permanence

- Sirétisation des sociétés (option)
- RNVP normalisation postale
- Enrichissement téléphonique
- Géocodage de vos adresses

COLLABORATIF

Une base d'échanges puissante

- Agendas dynamiques partagés
- Notifications
- Synchronisation Outlook (option)
- Gestion documentaire



PILOTAGE

Un suivi continu de vos actions

- Tableaux de bords
- Rapports personnalisables/programmés
- Requêteur multi-modules

MARKETING

Un outil multicanal

- Création, routage de campagnes
- Canaux : emails, sms, courrier
- Gestion des événements
- Cartes géocodées

SIMPLICITÉ ET SÉCURITÉ

Une offre SaaS

- Outil simple et flexible
- Mise en œuvre rapide
- Infogérance des solutions
- Sécurité et performance



Libérez votre esprit...

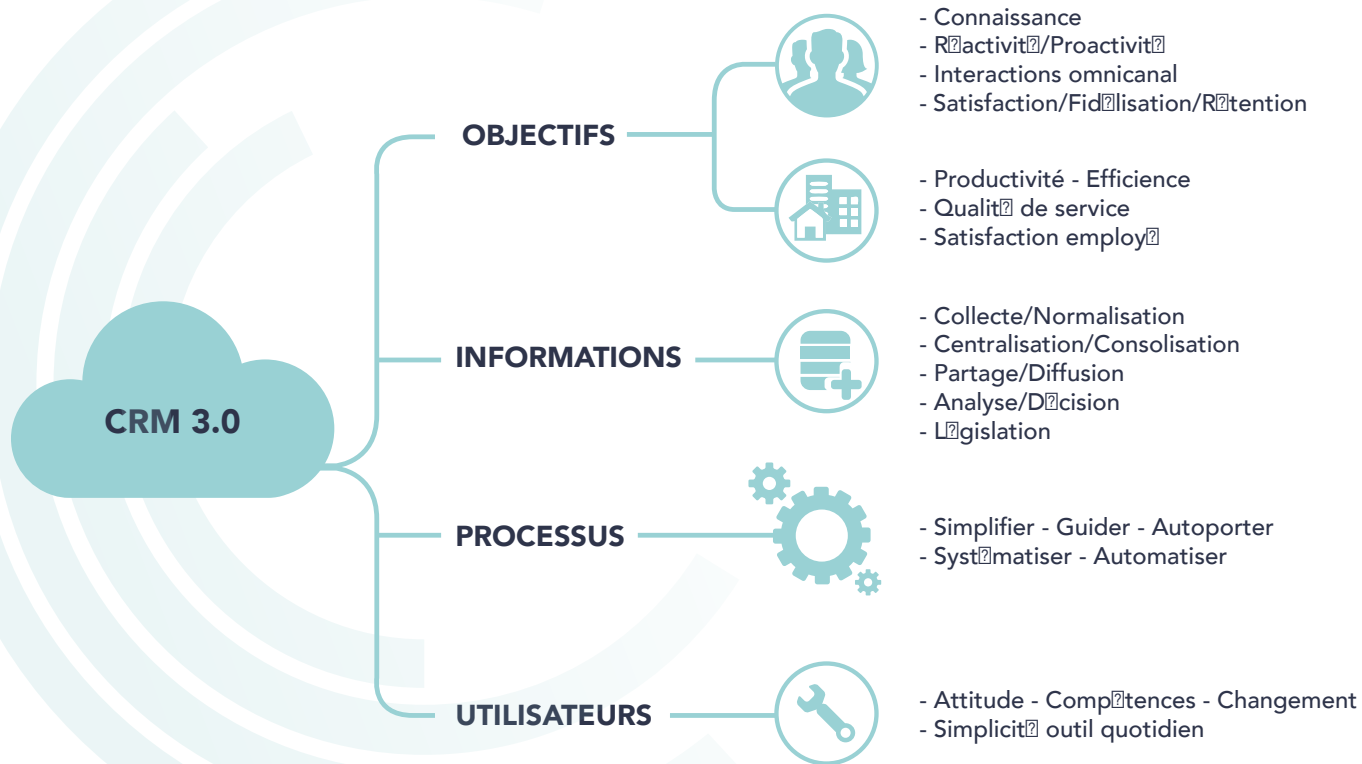
En simplifiant l'accès à l'information, en donnant du sens aux données, en formalisant le processus, en guidant son déroulement, l'utilisateur peut se concentrer sur la qualité de l'échange avec son interlocuteur et décupler sa **qualité d'écoute, d'empathie et de réponse !**



Bienvenue dans l'ère du CRM 3.0

Bien plus qu'une solution technologique, le CRM est un TOUT : culture, organisation, outil quotidien d'actions et de décisions, le CRM est utile à TOUS en interne comme en externe.

BIEN PLUS QU'UN LOGICIEL, UN ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCES POUR LES CLIENTS ET L'ENTREPRISE...



DES FONCTIONNALITÉS ESSENTIELLES POUR TOUS, CHAQUE JOUR

COMMERCE

- Référentiel unique et partagé de sociétés et contacts
- Affaires
- Gestion des activités (appels, rendez-vous,...)
- Base documentaire
- Rappels et Alertes Temps réel
- Modèle de données BtoB et BtoC
- Produits
- Devis
- Contrats
- Factures

SUPPORT

- Gestion des tickets d'incidents
- Suivi des problèmes récurrents rencontrés
- Gestion Emails entrants (email-to-ticket)
- Base de connaissances

MARKETING

- Formulaires de capture de Leads en ligne
- Gestion des leads
- Gestion des listes cibles
- Modèles Emails HTML
- Email marketing avec trackers
- Gestion des campagnes (roi)
- Gestion des campagnes Emailing
- Gestion des campagnes SMS
- Gestion des campagnes Marketing Direct
- Segmentation par groupes
- Newsletters avec listes de souscription
- Base documentaire (référentiel de documents)
- Gestion des produits
- Gestion des événements
- Cartes géocodées
- Gestion de templates PDF

COLLABORATEUR

- Agendas dynamiques partagés
- Espace d'échange collaboratif associé aux données de la base
- Gestion d'équipes

COMPLÉTITUDE ET PERSONNALISATION, POUR TOUTES LES ORGANISATIONS...

DATA MANAGEMENT AMABIS

- Structure adresse aux normes LA POSTE
- Traitement RNVP online norme SNA LA POSTE
- Traitement RNVP offline norme SNA LA POSTE
- Alerte anti doublon à la saisie on line
- Identification des doublons lors d'import offline
- Identification des démenagés BtoC
- Rapport de traitements batch/différé
- Enrichissement téléphonique BtoB et BtoC
- Traitement automatique Bloctel pour les téléphones BtoC
- Géocodage adresse XY

*Siratiation : fiche complète entreprise (on option)

PERSONNALISATION

- Page d'accueil personnalisable par utilisateur
- Recherches avancées et sauvegardées
- Interface Multilingue
- Multi devices notamment sur les Affaires
- Multi fuseaux horaires et patch pour l'heure d'été
- Client Messagerie - Web mail Ajax
- Support de web services (API SOAP, JSON, et REST)

PILOTAGE

- Rapports inter modules personnalisables
- Rapports planifiés
- Tableaux de bords de base
- Tableaux de bords de suivi de la qualité adresse, taux de remplissage email, téléphones
- Workflow (automatisation des processus métier)
- Plugin Thunderbird
- *Plugin Outlook (en option)

MOBILITÉ

- Compatibilité tablette/Mobile (responsive design)

RÉSEAUX SOCIAUX

*Social collaboration (en option)

SÉCURITÉ

- Gestion de mot de passe avancé
- Hébergement sécurisé ISO 27017/27001/27002

UNE INTÉGRATION AGILE...

Un accompagnement personnalisé par des experts...

La révolution technologique impose des changements réguliers. La souplesse d'adaptation, les techniques de mise en œuvre ou la pertinence de leur calendrier s'acquiert essentiellement par la pratique.

Ce qu'il est bon ou moins judicieux de faire dans telle ou telle condition après tests, validations, corrections s'appelle... expérience et expertise !

Auditer, réviser et ajuster...

Quelle stratégie d'entreprise ? Quels objectifs mesurables ? Quelles habitudes et pratiques des équipes ? Quels points d'amélioration dans les processus de relation client ? Dans le parcours client ? Quels ajustements à prioriser ?

Configurer et personnaliser la solution...

Stratégique, la phase d'intégration va conditionner le succès de votre projet CRM : l'implication des différentes équipes, le mode projet et la démarche ITIL sont au cœur des missions Amabis pour conduire l'analyse, adapter, paramétrer ou « vendre » aux utilisateurs les bénéfices de la solution CRM.

Former...

Des formations personnalisées sur votre solution pour garantir une parfaite prise en main de votre outil.

Accompagner dans la durée...

Pour suivre le mouvement et les nécessaires évolutions, les consultants Amabis vous assistent et vous accompagnent au quotidien en fonction de vos besoins.

Faire évoluer la solution CRM...

Évolutions fonctionnelles, technologiques, les dernières tendances sont nativement intégrées au standard AmaCRM tout au long de sa vie pour garantir les best practices dans les différents métiers de la relation client.



SOLUTION SIMPLE, FLEXIBLE 100% RESPONSIVE



AIDE ? LA SAISIE, NORMALISATION ET VALIDATION DE DONNÉES



BUSINESS PIPE EN LECTURE RAPIDE

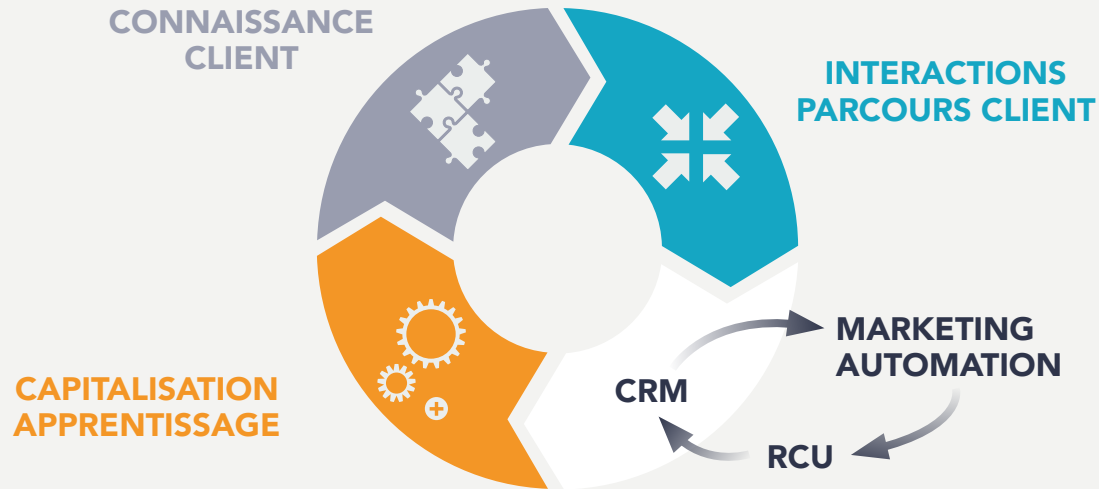


DES RAPPORTS SUR MESURE EN QUELQUES CLICS



AMABIS, L'APPROCHE GLOBALE DU DATA MANAGEMENT

L'information client au cœur des décisions et de l'action



01 45 36 45 00 • www.amabis.com