MSCIT Prospection Commerciale

La gestion informatique de vos contacts commerciaux

La prospection commerciale consiste en la recherche et le suivi d'une nouvelle clientèle.
L'envoi de mailings, de publicité contribue à cette recherche.
Mais pour cela, il faut avant tout bien connaître sa cible.

MSCIT Prospection commerciale permet de mémoriser vos prospects, vos clients, leurs domaines d'activités, leurs commandes et surtout de connaître les noms des divers contacts, les relations entre vous et vos clients, le suivi des démarches commerciales...

GÉREZ VOTRE FICHIER PROSPECT

Recherche d'une cible en fonction des produits à vendre.

Possibilité d'une recherche multicritères.

Importation des données venant de fichiers ASCII, DIF, SYLK, DBASE,...

Possibilité de marquer l'origine du prospect (annuaire professionnel, fichier...).

Exportation des fichiers pour un routage.

Impression de lettres types, personnalisées, d 'étiquettes.

Envoi du courrier (mailing, fax...).

MSCIT
Les Solutions Logiciels Métiers

MSCIT Prospection Commerciale

GEREZ VOS DÉMARCHES COMMERCIALES

Gérez vos relations commerciales : mieux connaître les demandes émises par le prospect ou le client.

Mémorisez et suivez les actions menées vers le client : relance téléphonique, fax, documentation envoyée (mailing, publicité,...).

Visualisez les actions de chacun de vos commerciaux.

Possibilité de connaître le responsable commercial de tel client.

VISUALISEZ VOS CONTACTS COMMERCIAUX

Connaître le degré de satisfaction des clients.

Bilan des contacts.

Possibilité de connaître le retour sur l'investissement publicitaire.

Possibilité de connaître le coût du contact utile.

GÉREZ VOS CONTACTS

Saisie sur retour de courrier (publicité, mailing,...).

Sortir les statistiques des contacts.

Tableau de bord des contacts (entreprises, nom, coordonnées, date d'entrée...).

Possibilité de connaître l'origine du prospect, du contact (par fax, courrier, téléphone).

MÉMORISEZ LES CARACTERISTISQUES DE VOS CLIENTS

Connaître les commandes (type de produit, quantité), les devis.

Transmission des informations du S.A.V au service commercial.

Connaître leurs futurs besoins.

Visualisez les demandes émises par le prospect ou le client...

MSCIT

Les Solutions Logiciels Métiers