

Ventes

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement.

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.



Problématique

Les déplacements pour rencontrer un prospect sont coûteux et pas nécessairement justifiés; qualification insuffisante ou rôle ambigu dans l'achat. Toutefois, la révision d'une proposition avec le client gagnerait quant à elle à se faire avec le client plutôt que simplement transmise par courriel ou par courrier rapide. Que dire alors de la coordination de la réponse à un appel d'offre qui mobilise plusieurs ressources à l'intérieur de l'entreprise, pas toujours disponibles, malgré une échéance qui arrive à grand pas. Finalement, l'équipe de vente ne saurait être la dernière prévenue d'une manœuvre de la part d'un concurrent.

Solution

Dans certains cas et dans des cas certains, il est plus approprié de réaliser une rencontre virtuelle avec un prospect, un client, un distributeur, un partenaire. Lors d'une WEBconférence, une présentation *PowerPoint*, une démonstration de logiciel ou la consultation d'un document peuvent être réalisées en ligne. Qui plus est, c'est une excellente façon de réviser et de renforcer une proposition qu'on a préalablement acheminée à un client par courriel. Grâce à l'indication de présence du logiciel de voix sur IP, *Skype*, des collaborateurs sont réunis selon leur accessibilité et pas seulement selon leur disponibilité pour produire un appel d'offre. Finalement, une alerte à la concurrence permet d'échanger toute l'information requise avec la force de vente.

Résultats

En réduisant les déplacements des représentants on accroît proportionnellement leur temps de vente pour qu'ils le consacrent aux moments qui comptent plutôt que de compter les moments. Le stress qui accompagne la réponse à un appel d'offre diminue avec une meilleure coordination mais surtout la qualité de la proposition devrait transparaître aux yeux mêmes du client. En partageant parmi l'équipe de vente le positionnement des concurrents, on développe plus sûrement l'argumentaire et les répliques pour les neutraliser et les surpasser.

Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.