

Conférenciel

Intégration avec Goldmine

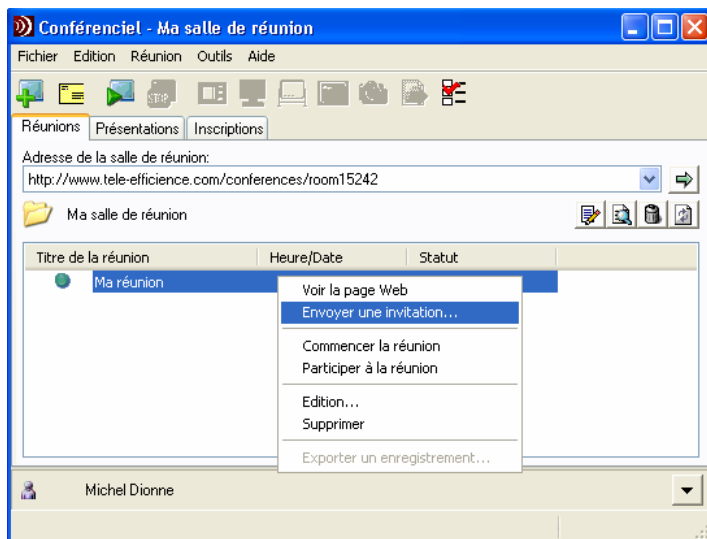


Télé-efficiency)))

Télé-efficiency 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.

De Conférenciel

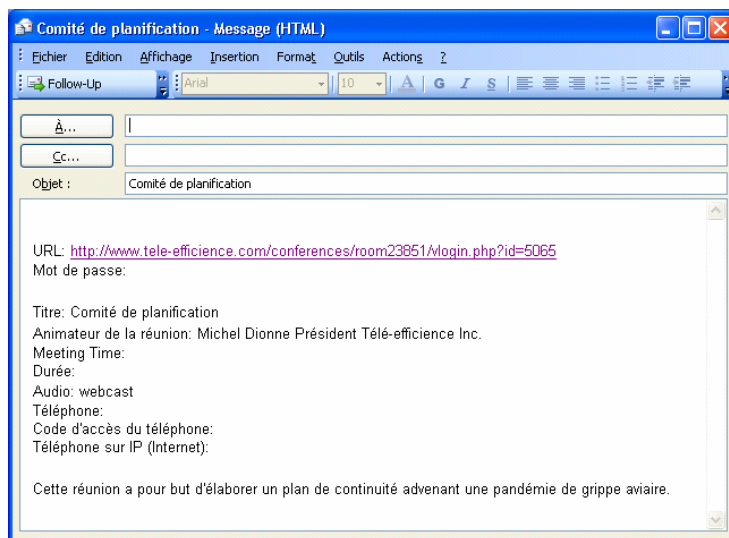
Conférenciel s'intègre à Goldmine, comme votre courrier électronique par défaut ou via Outlook. En fait, il génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message.



Vous invitez des participants à une réunion en leur envoyant le lien conduisant à la réunion. Cliquez avec le bouton droit de votre souris sur le nom d'une réunion, noircie lorsque choisie, et sélectionnez Envoyer une invitation.

A travers votre logiciel de courrier électronique

Les informations requises pour les participants, comme le lien conduisant à la réunion, la date et l'heure, le mot de passe requis, selon le cas, sont déjà inscrites dans le gabarit de courriel qui s'ouvre dans Goldmine ou Outlook.



De là, vous n'avez plus qu'à sélectionner les personnes à inviter parmi vos contacts. Conséquemment, une copie de l'invitation est conservée dans le dossier de chacun des contacts, dans Goldmine.

A Goldmine



Télé-efficiency 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.

Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficiency Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.

© Copyright 2006 – Télé-efficiency Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.

Introduction

Le Customer Relationship Management est d'abord et avant tout une stratégie d'entreprise supportée par des technologies et non l'inverse. Il consiste à identifier la valeur des clients, à les retenir, à les développer et à en acquérir de nouveaux. Dans cette perspective, la prospection pour l'acquisition de clients s'initie avec du [WEBinar](#) alors que la vente à proprement parler, notamment la présentation à des prospects, se déroule en [eSales](#).

Préparation

Distinguons d'entrée de jeu le développement de la clientèle actuelle de la prospection de marché. Dans le premier cas, les contacts sont identifiés et figurent sous le compte du client. Il est donc aisé de les convier à une présentation puisque Conférenciel génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message. De là, vous n'avez plus qu'à sélectionner les personnes à inviter parmi vos contacts. Conséquemment, une copie de l'invitation est conservée dans le dossier de chacun des contacts, dans votre logiciel de CRM. Dans le cas de la prospection par [WEBinar](#), la liste des personnes inscrites s'importe en format CSV afin de constituer automatiquement les fiches de contact correspondant dans votre logiciel de CRM.

Déroulement

Les présentations commerciales ont normalement pour but de recueillir de l'information sur la problématique d'affaire du prospect et de dresser la cartographie du pouvoir parmi le réseau d'influenceurs qui interviennent dans la décision d'achat. C'est grâce au questionnaire interactif qu'il est possible d'évaluer les préoccupations en terme de problèmes admis ainsi que les critères d'achat, de chacun des influenceurs participants. A la faveur d'un échange, on précise et on note leur rôle dans l'acquisition; utilisateur, évaluateur, leur niveau de connaissances; novice ou expert ainsi que leur attitude; allié, neutre ou hostile. Dans le cas des clients acquis, le questionnaire interactif est précieux pour évaluer leur loyauté particulièrement leur disposition à vous référer.

Suivi

Le rapport d'une réunion en indique non seulement les participants mais également les réponses qu'ils ont fournis aux questions qui leur ont été soumises : problèmes admis, critères d'achat retenus, indice de loyauté. Dès lors, vous devriez être à même d'élaborer une proposition différenciée, illustrant par la pertinence, votre compréhension des besoins du client. De plus, en enregistrant une réunion, où la voix et l'image sont synchronisées, celle-ci peut être rejouée afin d'en percevoir des subtilités puis conservée dans le dossier du compte comme pièce attachée à l'opportunité.

| From the creators of award winning **GoldMine** and **HEAT** software. |

PRODUCTS & SOLUTIONS

» IT Service Management

» Infrastructure Management

» Communication Management

Sales, Marketing, & Relationship Management

GoldMine Product Suite

GoldMine Standard Edition

GoldMine Corporate Edition

GoldSync

iGoldMine & iGoldMine Plus

GoldMine Integration Services for MS Outlook

GoldMine Integration Services for MS Exchange

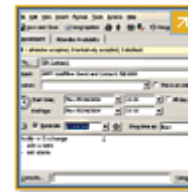
GoldMine Plus Accounting

> Sales, Marketing & Relationship Management Product Strategy

GoldMine® Integration Services for Microsoft® Outlook®

Enhance Communication with Outlook Email Integration

You depend on GoldMine to maximize opportunities. With GoldMine Integration Services for Microsoft Outlook, CRM for Outlook, you have a complete view and history of email correspondence for contacts shared by GoldMine and Outlook.



RELATED LINKS

- » Datasheet
- » Awards

LEARN MORE

- » Case Studies
- » White Papers

BUY NOW

- » eStore
- » FrontRange Representative

Key Benefits

- Increase communication and productivity across the enterprise
- Tap into your GoldMine contact records for emailing in Outlook
- Instantly view a complete email history for contacts

Features

- **Powerful email collaboration** - Access all your GoldMine contact information when you use Microsoft Outlook.
- **Seamless integration** - Easily open GoldMine Integration Services for Microsoft Outlook in your Outlook interface.
- **Automatic linking** - Connect every email message sent and received in Outlook with the appropriate GoldMine contact record for a complete history of communication with contacts.
- **Address Book integration** - Access GoldMine contacts via the Outlook Address Book.

System Requirements

- Supports GoldMine Corporate Edition 6.0 and higher; GoldMine version 6.50.40321 and higher; and Microsoft Outlook 2000 SR-1 and higher

For more information, contact your FrontRange representative or your authorized FrontRange Solutions Partner.



"GoldMine has allowed real productivity gains for the end user and therefore for the business. To be frank, I'd rather not face the prospect of living without a contact management database!"

Bob Kevedras,
Managing Director
Accent Contract