

Conférenciel

Intégration avec Maximizer



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.

eCRM



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.



Overview
What's New

CRM Users
Sales
Marketing
Customer Service & Support

Features & Modules

Outlook Integration
On Demand Access
 Remote Sync
 Web Access
 PDA Solutions
 MaxLink
 MaxMobile CRM
 Outlook Sync
 Wireless Portal
 Business Intelligence
 Workflow Automation
 Accounting Link (QuickBooks)
 Partner Management
 Web & eBusiness
 Microsoft Platform
 Database Backup Agent

More Information

System Requirements
Customization
3rd Party Products
Training Guides
Product Reviews
Subscribe to Newsletter

Maximizer > Solutions > Maximizer Enterprise CRM Outlook Integration



Synchronize with Outlook and Exchange

A lot of your staff members already use Microsoft Outlook for email correspondence and schedules. Now it's easy for users to use Outlook and Maximizer Enterprise simultaneously.

Synchronize Calendars: Be alerted of all scheduled meetings and recurring appointments even if you only have one of the programs running with two-way synchronization of Maximizer Enterprise & Outlook calendars.



Integrate Email: View your Outlook messages inside Maximizer Enterprise and automatically see which customer or prospect sent you the message.

CRM Access in Outlook: Use the Maximizer Toolbar inside Outlook for one-click saving of relevant emails sent and received to customers' records in Maximizer Enterprise - with automatic record matching, there's no cutting & pasting required.



Access Contacts: Grab email addresses from both Maximizer Enterprise & Outlook address books for your email distribution. Synchronize contacts to Outlook and vice-versa to store a subset of customer records. Even import contacts from Outlook to Maximizer Enterprise without reformatting or re-typing.

Synchronize to Handheld Devices: With Outlook 2-way synchronization, you can access your contacts and appointments through your handheld device, such as BlackBerry®, Palm® or Windows Mobile device using Outlook Mobile.

MaxSync for Microsoft Exchange: Set-up meetings and keep track of appointments in a mixed environment where some people



NEXT STEPS

- [Live CRM Webinars](#)
- [Archived Webcasts](#)
- [White Papers](#)
- [View CRM Demo](#)
- [Free 30-day Trial](#)

CONTACT US

- [Call 1-800-804-6299](#)
- [Business Partners](#)

AWARDS



"I train hundreds of business owners every year to be massively successful and accelerate the profitability of their incomes 10 – 100 times what they currently earn. I recommend Maximizer Enterprise to all businesses that I work with. It has been

work in Maximizer Enterprise and others work in Microsoft Outlook & Exchange.⁴

one of the best business investments I have made in the last 10 years."

Garry Kewish,
President,
Brian Tracy International

Contact us at **1-800-804-6299** or [e-mail](#) us to request further information or a demonstration.

[More Customer Successes](#) →

1. Web-based Employee, Partner, Customer Portals, Wireless Portal, Dashboards, available only in eCRM Suite.
2. MaxLink for Palm included with regular licenses; MaxMobile & MaxMobile CRM for Windows Mobile devices is an add-product with additional fees; Wireless Portal for BlackBerry and other web-enabled PDAs available only in eCRM Suite.
3. Workflow Automation powered by KnowledgeSync is an add-on product with additional fees.
4. Integration with Microsoft Exchange Server requires MaxSync add-on product (additional fees apply).
5. Integration with QuickBooks requires Accounting Link add-on product (additional fees apply).
6. Crystal Reports Server is an add-on product with additional fees.
7. Customization Suite is an add-on product with additional fees.

[Home](#) | [CRM & Contact Management Solutions](#) | [Services](#) | [Support](#) | [Customers](#) | [Partners](#) | [Purchase](#) | [Company](#)

©2006, Maximizer Software Inc. | [Privacy Policy](#) | [Site Map](#)



Microsoft® Technologies

Invest Wisely with the Microsoft Platform

“Microsoft recognizes Maximizer Software as a new Gold Certified Partner for demonstrating its ability to serve its customers and help drive their business success.”

*- Lora Gernon, Director,
Partner Sales Group, Microsoft Canada*

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Small to mid-sized businesses that currently use Microsoft® technologies can leverage the platforms and applications from the world's leading technology vendor, while using the proven, adaptable Maximizer Enterprise™ Customer Relationship Management (CRM) solution. Maximizer Enterprise is built for the Microsoft Windows platform and leverages the .NET framework and MS SQL database. Plus, Maximizer Enterprise enables you to use the Microsoft front and back-end programs you already use in your business like Outlook®, Word, and Excel®.

As a Microsoft Gold Certified Partner, Maximizer Software works with Microsoft to stay on the leading edge of new technologies and receive direct training, technical support and additional services that will help your company manage communications effectively, increase productivity, and collaborate online. Rely on Maximizer Software's outstanding product performance and integration capabilities for your long-term initiatives.

Leverage Outlook as your interface into CRM

Use Outlook as your interface to Maximizer Enterprise:

- ✓ Save contact details and emails from Outlook directly into the corporate CRM database
- ✓ Do quick look-ups with one click from an Outlook email directly into Maximizer Enterprise.
- View your Outlook messages inside Maximizer Enterprise and automatically see which customer or prospect sent you the message. Then access both Maximizer Enterprise & Outlook address books for your distribution list.
- Share critical communications company-wide and avoid email overload. Give everyone access to relevant emails sent and received through Outlook by saving them to customers' records in Maximizer Enterprise with automatic record matching – no cutting & pasting required.
- Manage your time wisely by synchronizing Maximizer Enterprise appointments and tasks with Outlook. With two-way synchronization, you'll be alerted of all scheduled meetings even if you only have one application running.
- With MaxSync for Microsoft Exchange, set-up meetings and tasks in a mixed environment where some people work in Maximizer Enterprise and others work in Microsoft Outlook & Exchange.
- Synchronize your contacts to Outlook and vice-versa to Maximizer Enterprise to store a subset of customer records. Import contacts from Outlook to Maximizer Enterprise without reformatting or re-typing.
- With Outlook synchronization, you can then access your contacts and appointments through your handheld device.