

Conférenciel

Intégration avec Pivotal

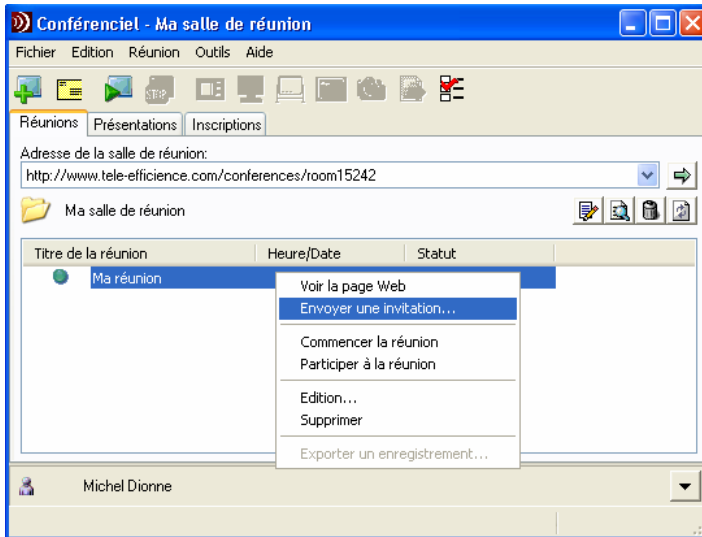


Télé-efficiency)))

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

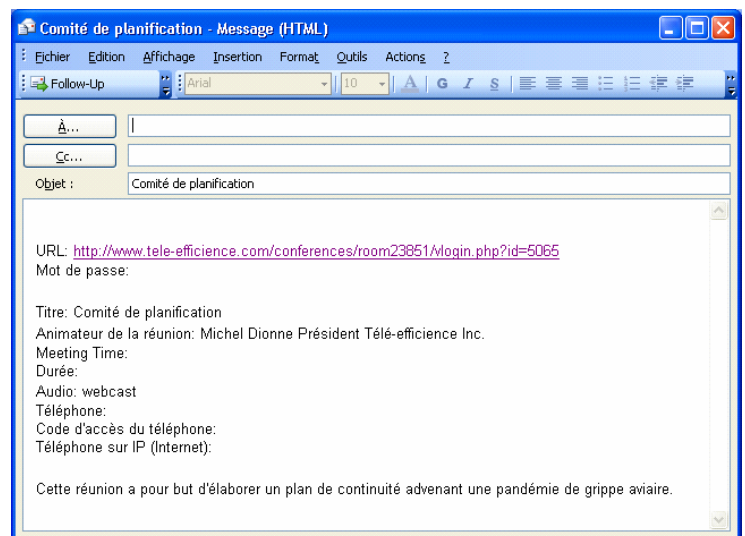
Conférenciel s'intègre à Pivotal, comme votre courrier électronique par défaut ou via Outlook. En fait, il génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message.



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 Pivotal 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 Pivotal.

A Pivotal



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.



Intellisync for Pivotal® 5.9

Consistent information across the extended enterprise, on all devices

Intellisync for Pivotal 5.9 – Server Edition takes the effort and uncertainty out of PIM synchronization.

- **Focus salespeople on selling** by taking all effort out of synchronizing their contact, task, and calendar information from Outlook or Lotus Notes with their Pivotal system and ensuring their selling time is never taken up by having to resolve data conflicts and cryptic errors
- **Empower sales team collaboration** by enabling sales users to easily and quickly identify recent interactions with key contacts and customers, providing timely access to deal-making and deal-breaking information that keeps sales moving forward
- **Ensure regulatory compliance** with rules that require companies to track every interaction with their customers and prospects—do not introduce risk by relying on the sales team to remember to synchronize their PIMs with Pivotal

To learn more about Intellisync for Pivotal and how it can address your firm's unique needs, call 1-877-PIVOTAL (1-877-748-6825).

Intellisync for Pivotal 5.9 translates the “personally relevant” view of data in a Personal Information Manager (PIM) into the “organization-relevant” view shown in Pivotal CRM. Information accuracy and consistency is maintained seamlessly behind the scenes, invisible to the salesperson.

Ensure Customer Data Consistency

Customer relationship management requires relevant, up-to-date customer data. The sharing of current customer data gives businesses the complete view of customers they need to become more effective at marketing, selling, and providing service. To maintain data integrity, effective CRM solutions need to seamlessly integrate and synchronize data across multiple systems, access methods, and applications within the distributed organization.

Drive CRM User Adoption

Employees spend a good portion of their time working in popular PIMs, such as Microsoft® Outlook® and Lotus® Notes®. In fact, most professionals start their work day by looking at their e-mail and calendar, tracking their tasks for the day and consulting their address book of contacts. User adoption is high, since PIMs allow employees to maintain a view of their individual schedules, correspondence, activities, and contacts that is relevant, convenient, and helpful to them.

PIM usage by employees presents a potential problem for companies with a CRM initiative, because it can create a silo of information that limits the ability to build a 360-degree view of scheduled and historical customer/prospect touch-points. As a result, a critical component of a successful CRM deployment is the ability for end users to sync key information between their PIM and CRM systems. Regular synchronizing of contacts, tasks, and calendar events helps companies better serve customers and removes a significant barrier to CRM user adoption.

Enable Mobile Users

While offline and away from the office, mobile users can read and write to their offline PIM application. With Intellisync for Pivotal, upon establishing a connection to the main system, updates and changes to calendar, contact, and task information are seamlessly synchronized between Microsoft Outlook or Lotus Notes and Pivotal in the background—without requiring action from the user—ensuring that everyone in the organization has up-to-date customer data.

Use Industry-Leading Technology

Powered by technology from Intellisync Corporation, the recognized industry leader in PIM synchronization, Intellisync for Pivotal is a reliable and robust solution for maintaining consistent PIM information across the organization.