

Conférenciel

Intégration avec Salesforce

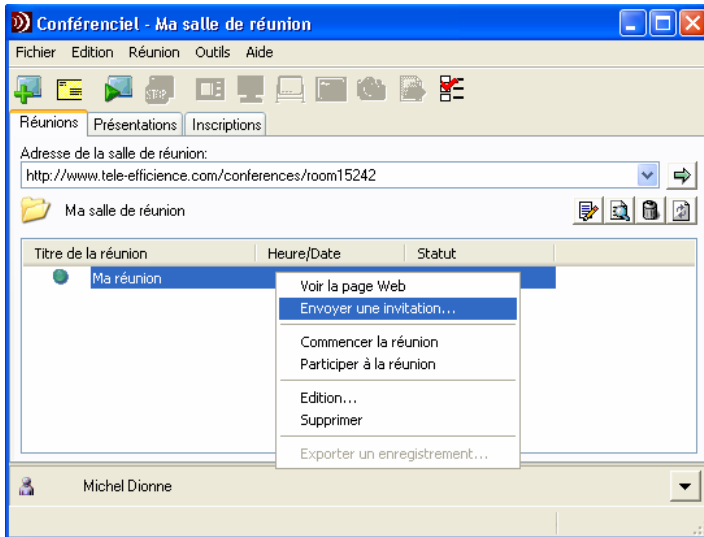


Télé-efficiency)))

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

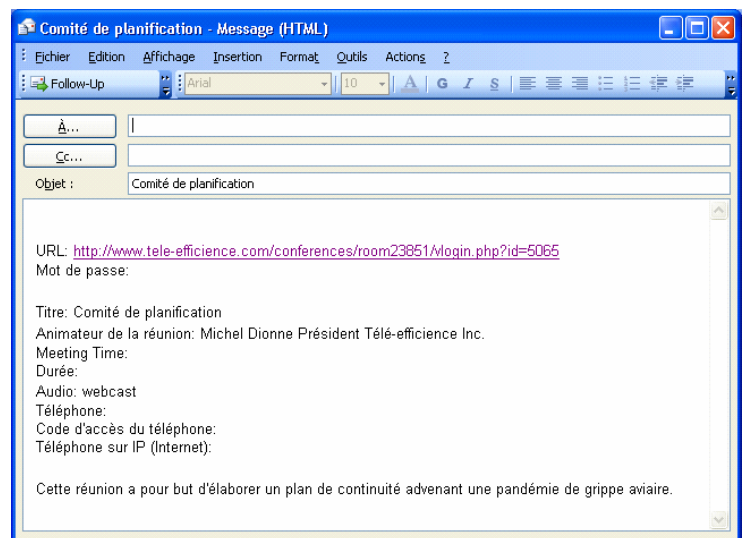
Conférenciel s'intègre à Salesforce, comme votre courrier électronique par défaut ou via Outlook. En fait, il génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message.



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 Salesforce 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 Salesforce.

A Salesforce



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.



1-800-NO-SOFTWARE
(CALL: 1-800-667-6389)



Products

Services

Customers

Partners

Developers

News & Events

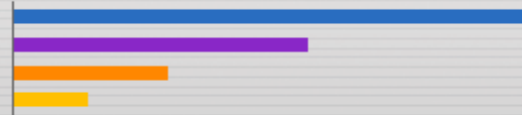
Foundation

Customer Login

Over 400 apps now available on the AppExchange

Get CRM That Fits Salesforce Editions Sized for Your Needs

Unlimited Edition
Enterprise Edition
Professional Edition
Team Edition



CRM Solutions : Office & Outlook Editions

Office & Outlook Editions

The #1 productivity tools meet the #1 CRM service

With Office Edition and Outlook Edition, workers no longer need to toggle back and forth between Salesforce and Microsoft's popular productivity and email tools. Our tightly integrated and easy-to-use Microsoft solutions allow users to work more productively in the critical applications that they use most.

Benefits

- :: Access Salesforce data in Office applications
- :: Salesforce menus integrated into Word, Excel & Outlook
- :: Reduce manual processes and increase productivity
- :: Implement immediately — no IT resources required
- :: State-of-the-art, secure, Web services architecture



CRM Solutions

- Sales Force Automation
- Partner Relationship Management
- Marketing Automation
- Search Marketing
- Service & Support
- Analytics
- Office & Outlook Editions
- Mobile

Custom Applications

On-Demand Platform

- Enterprise Administration
- Customization
- Integration
- Salesforce Sandbox

Why Salesforce.com

Edition Comparison

How to Buy

Analyst Research

FAQs



Email this Page

Microsoft Word



- :: Create professional documents that incorporate your Salesforce data
- :: Add standard and custom merge fields using a Salesforce field menu
- :: Add a table of opportunity line items to a proposal
- :: Merge updated Salesforce data into your document with a single click

Microsoft Excel



- :: Generate Salesforce reports in Excel
- :: Add custom formatting & calculations
- :: Integrate Salesforce reports with data from other systems
- :: Build dashboards using Excel pivot tables & charts
- :: Merge updated Salesforce data into your spreadsheet with a single click

Microsoft Outlook



- :: Allow users to communicate via the familiar Outlook interface
- :: Embed Salesforce right into Outlook
- :: Capture critical customer email in Salesforce with a single click in Outlook
- :: Ensure no customer service issue falls through the cracks
- :: Reduce email clutter by allowing users to log only necessary emails

[Download Datasheet](#)