

# Conférenciel

*Intégration avec Selligent*

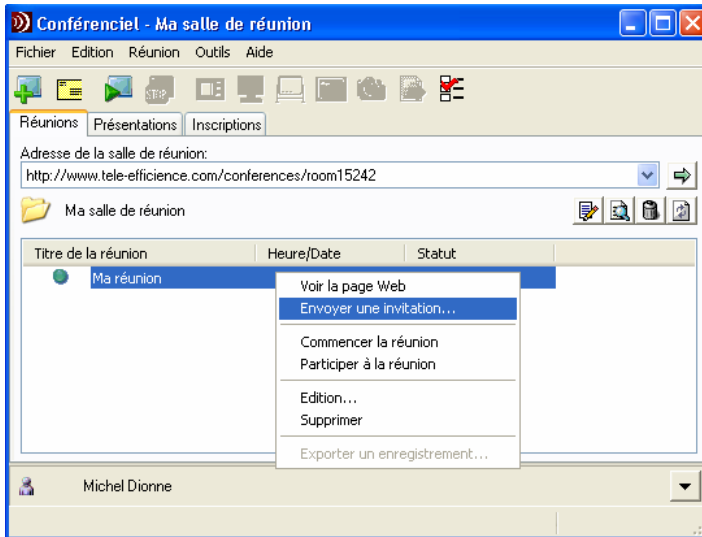


**Télé-efficiency** )))

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

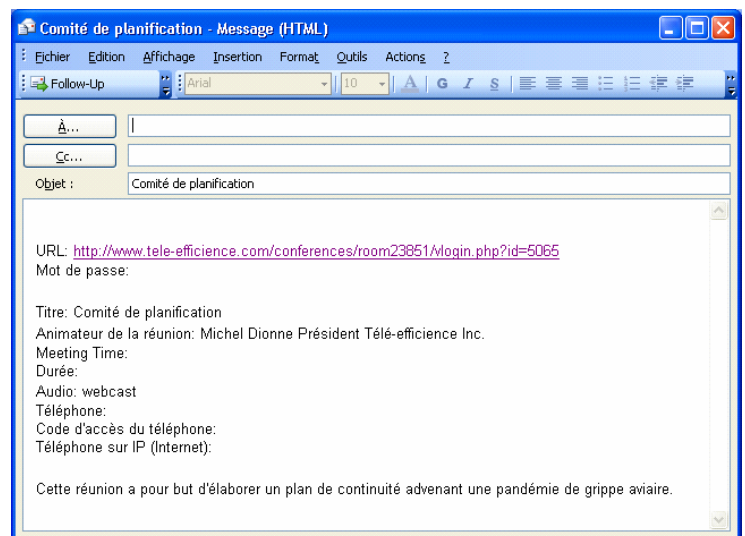
*Conférenciel* s'intègre à Selligent, comme votre courrier électronique par défaut ou via Outlook. En fait, il génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message.



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 Selligent 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 Selligent.

## A Selligent



*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.

**October 2006**

With Selligent, Acova customers are never left out in the cold

[Download](#) | [Request](#) | [Press Room](#) | [Contacts](#) | [Site Map](#)**Company****Selligent X@ Suite**

Operational CRM

Analytical CRM

CMS &amp; CRM

From SmartStart to

Global&amp;Local

Integration

Computer Telephony

Integration

Connect to your Apps

Connect to SAP

MS Outlook/Lotus Notes

Technology

**Providing Solutions****Success Stories****Solution Partners**

- [Success Stories](#)

## MANAGING YOUR AGENDA, E-MAIL, TASKS AND CONTACTS BETWEEN SELLIGENT AND MICROSOFT OUTLOOK® OR LOTUS NOTES®

Your company uses the Selligent CRM solution to manage customer and partner relationships, store all company and contact information and all interactions and tasks associated with these companies and contacts. In addition your company also uses Outlook® or Lotus Notes® for e-mail and agenda management.

Since your CRM system is to reflect a complete picture of the companies and contact persons with whom your company interacts, Selligent also manages the flow of information between this CRM system and Microsoft Outlook® or Lotus Notes®.

### BI-DIRECTIONAL SYNCHRONISATION

The Outlook and Notes integration functionalities provide bi-directional synchronisation of Selligent Company, Person and Action records with Microsoft Outlook® or Lotus Notes® Contacts, Calendar and Tasks entries. The Outlook/Notes synchronisation is designed as a personal replication tool to avoid retying calendar and contact information.

Selligent also provides default Outlook® and Notes® forms to enable the incorporation, into Outlook® or Notes®, of information found in Selligent fields that are not supported in the standard Outlook® or Notes® functionality.

The scenario for transferring information to and from Microsoft Outlook® or Lotus Notes® can be started:

- Manually
- Automatically at connection to and/or disconnection from Selligent
- Via a script.

It is also possible to bi-directionally synchronise Microsoft Outlook® with a PDA, Palm or Pocket PC.

### User-specific settings

- The Selligent administrator can configure synchronisation settings that are specific to user requirements and preferences.



Ask for your copy of one of our guides, whitepapers,...



01/01/06 - Virtual Tradeshow

**CRM EXPO**