

eSales



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 eSales ou eVentes s'applique à plusieurs étapes du processus de vente : en prospection lors d'un WEBinar, à l'occasion d'une présentation, pour la préparation d'une soumission, la revue d'une proposition, la négociation d'un contrat et ultimement dans la coordination d'un projet et le suivi de satisfaction du client. Dans ces derniers cas, il s'agit de ce qu'il est convenu d'appeler du eMeeting. C'est aussi un admirable outil pour la formation commerciale des nouveaux représentants et des partenaires en eLearning.

Préparation

Le eSales gagne à personnaliser la visionneuse soit l'accueil ou le lobby de la salle de conférence avec un modèle de conception PowerPoint qui illustre le secteur d'activité du client. Une gamme étendue vous est offerte parmi les *Ressources* sous *SERVICE*. D'ailleurs le même modèle peut servir pour la présentation à un prospect. Selon le nombre de participants, on optera pour une conversation téléphonique ou un service d'audioconférence. L'invitation, quant à elle, est transmise par courriel avec intégration à la plupart des applications CRM. Dans le cas des collègues, l'invitation peut être faite via Skype, suite à une indication de présence.

Déroulement

Plusieurs fonctionnalités de Conférenciel contribuent au succès de l'eSales. D'abord, au premier chef, une présentation PowerPoint et le partage d'écran afin de réaliser une démonstration ou d'afficher des documents Word ou Excel, par exemple. Aussi, plusieurs présentateurs peuvent intervenir sous la direction d'un maître de conférence et chacun des participants peut être autorisé à dessiner ou à annoter une présentation. Le présentateur peut transmettre aux participants une saisie de l'écran annoté ou quelque image ou fichier, tel une proposition. Finalement, l'opinion du prospect, mais plus souvent de son réseau d'influenceurs, peut être sollicité grâce à un mini questionnaire comme sur l'importance qu'ils accordent à vos différenciateurs afin de détecter leurs critères d'achat.

Suivi

Conférenciel fournit un rapport détaillé des participants à une WEBconférence et de leurs réponses respectives aux questions. D'autre part, l'enregistrement intégral d'une WEBconférence, voix et images, s'importe sur votre disque local et se sauvegarde dans le dossier du client de votre logiciel de CRM comme fichier attaché à un contact. En rediffusion, cela constitue aussi bien un outil de revue d'opportunités pour un directeur des ventes que du matériel pédagogique pour la formation des représentants, notamment pour le partage des meilleures pratiques.