

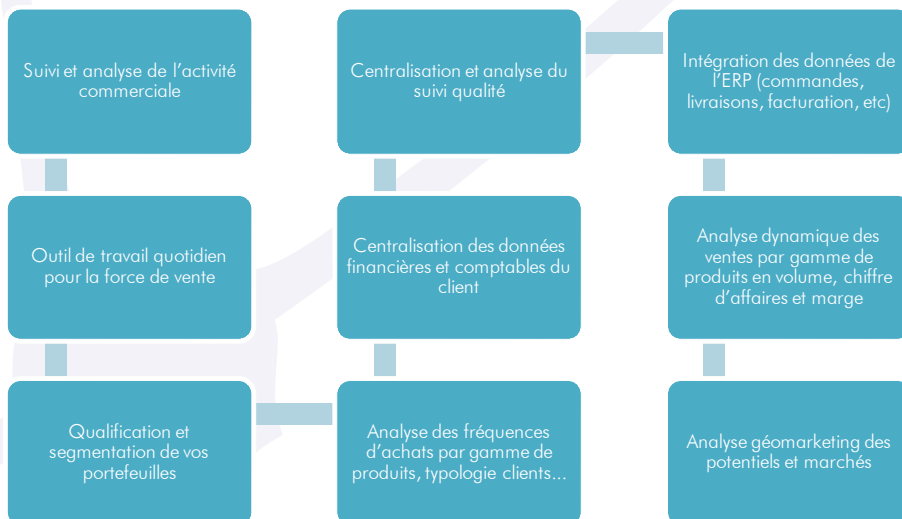


Osez le CRM , gagnez en rentabilité

Asfalia, entreprise informatique dédiée aux PME/PMI, s'est spécialisée dans le CRM, gestion de la relation client.

La rentabilité client est le principal objectif des entreprises aujourd'hui.

Le CRM (Customer Relationship Management) permet à ses utilisateurs de préserver et d'accroître leurs parts de marché dans un monde très concurrentiel. Les technologies de CRM sont devenues pour nombre d'entreprises incontournables. Elles couvrent les fonctionnalités principales de suivi de l'activité.



Ces fonctionnalités permettent aux entreprises de gérer efficacement leurs bases de données commerciales et marketing, via un simple navigateur Web.



ASFALIA

News Asfalia
Novembre 2010

Osez le CRM , gagnez en efficacité

Asfalia, entreprise informatique dédiée aux PME/PMI, s'est spécialisée dans le CRM, gestion de la relation client.



Partenaire intégrateur des produits Yellowstone Software

Le CRM pour tous

La plupart des grandes sociétés en France se sont équipées d'une solution CRM, depuis plusieurs années. C'est désormais au tour des PME/PMI de s'orienter vers ce domaine : l'optimisation de la relation commerciale devient le centre des préoccupations des dirigeants d'entreprises quelle que soit la taille de la société.

Tous les services d'une entreprise sont concernés.

La direction générale a une vue globale de l'activité commerciale, utilise les nombreux indicateurs pour piloter la stratégie de l'entreprise : tableaux de bord de l'équipe commerciale, tendance des commandes, taux de résiliation, répartition par secteur de marchés.

La direction commerciale dispose d'un référentiel client unique, pilote l'activité grâce à une visibilité totale sur le portefeuille des affaires. Le suivi de l'activité des commerciaux lui permet également d'automatiser le calcul des commissions.

La direction marketing propose des opérations marketing ciblées de fidélisation et de conquête de nouveaux clients grâce au référentiel qualifié.

Les nouveaux collaborateurs bénéficient immédiatement de l'ensemble des informations du fichier clients hiérarchisées et spécialisées, par secteur et par produit.

le référentiel au quotidien, le CRM leur apporte notamment :

- l'optimisation de l'organisation de leurs journées grâce aux fonctionnalités de suivi et de rappel automatique des tâches à effectuer

- l'optimisation des tâches administratives grâce à l'utilisation des fonctions d'automatisation des courriers (devis, factures, reporting...)

Les atouts d'Asfalia

Asfalia a une parfaite connaissance du métier du CRM. Partenaire exclusif de YELLOWSTONE SOFTWARE en Ile de France, Asfalia bénéficie de la connaissance métier de l'éditeur (+ de 15 ans) en édition et intégration de projet CRM.

SSI intervenant dans tous les secteurs d'activités (automobile, industrie, professions libérales, immobilier...), Asfalia comprend et intègre vos processus spécifiques.

Contrairement à la majorité des solutions sur le marché, YELLOWBOX CRM s'adapte très facilement à votre activité et vos processus métier.

Chaque intégration de YELLOWBOX CRM est spécifique, son paramétrage est réalisé grâce à un atelier de génie logiciel ne

nécessitant pas de développement complémentaire. La charge de travail de nos consultants s'en trouve réduite, les coûts d'intégration pour nos clients également.

Il est important d'assurer au préalable la cohérence interne de son système d'information. Le concept d'ERM (Entreprise Resource Management) ou PGI (Progiciel de Gestion Intégré) traite la majeure partie des questions d'intégration des différentes fonctions de l'entreprise.

Si la plupart des grandes entreprises sont aujourd'hui équipées de CRM, il en va tout autrement pour les PME qui hésitent pour des questions budgétaires et parfois culturelles.

Certaines entreprises ont encore du mal à percevoir le gain apporté par un tel équipement.

Asfalia a déjà su persuader de nouveaux clients qu'elle peut proposer des solutions d'intégration moins onéreuses que ses concurrents grâce à l'atelier de génie logiciel de YELLOWBOX CRM.