



- Apprenez à mieux connaître votre marché grâce au CRM (Customer Relationship Management)
- Comprenez, anticipez et gérez les besoins de vos clients
- Donnez à vos équipes commerciales les moyens d'organiser leur activité

## Le partenaire informatique de votre activité commerciale : OPTICOM

### Les objectifs :

- **Mettre en place un outil informatique** qui répond à 5 logiques fonctionnelles :
  - ➔ le suivi des actions commerciales
  - ➔ le traitement rapide des demandes de vos clients
  - ➔ la constitution d'une base de données fonctionnelle
  - ➔ l'optimisation de la relation des personnels en contact avec les clients

**FICHE SOCIETE**

Société: PAMONAR SA | Création: 19/07/1997 | Maj: le 22/03/2003

Compt.: 5 RUE DU PONT | Type: Client | Code client: 411PAMONAR

75001 PARIS | Site Internet: www.pamonar.fr | Groupe: A DEWAVRIN FILS ET CIE

Pays: FRANCE | N° Siret: 55204489200014

Civilité	Nom	Prénom	Fonction	Téléphone	Portable	Adr.
Monsieur	LEPOUTRE	Stanislas	SECRETAIRE GENERAL	01 40 28 30 32	06 12 25 55 54	<input checked="" type="checkbox"/>
Madame	MEINDRE	Zora	CHEF DE PROJET		06 23 42 24 23	<input checked="" type="checkbox"/>
Monsieur	PASTORELLO	Thierry	DIRECTEUR DES VENTES	01 32 13 12 12		<input checked="" type="checkbox"/>
Monsieur	RAILLLOT	Patrice	DIRECTEUR INFORMATIQUE	01 40 28 30 09	06 12 22 34 67	<input checked="" type="checkbox"/>

Fait	Date	A faire par	Catégorie	Objet	Civilité	Nom
<input checked="" type="checkbox"/>	24/03/2003	CD	Appel téléphonique	Suivi client	Madame	MEINDRE
<input checked="" type="checkbox"/>	25/02/2003	Public	Déjeuner	Suivi client / Point sur offre en cours	Monsieur	PASTORELLO
<input checked="" type="checkbox"/>	04/12/2002	BONNOT	Envoi courrier	Envoi catalogue + coupon réponse	Monsieur	RAILLLOT
<input checked="" type="checkbox"/>	27/11/2002	CD	Réception e-mail	Demande de documentation technique	Madame	MEINDRE
<input checked="" type="checkbox"/>	29/03/2002	Public	Rendez-vous	Suivi commercial	Monsieur	RAILLLOT
<input checked="" type="checkbox"/>	04/03/2002	CD	Envoi offre	Envoi d'une offre commerciale	Monsieur	PASTORELLO

Référence	Av.	Emis le	Par	Validité	Statut	Commercial	Montant total	Port.
CD0000000028	1	01/12/2002	CD	30/04/2003	En cours	Public	38120.00	<input checked="" type="checkbox"/>

### Le résultat :

- l'équipe gagne en confort de travail : elle améliore la relation et les contacts avec les clients
- l'équipe gagne du temps qu'elle peut consacrer à l'essentiel : la prospection, la qualité et le suivi client, le conseil
- le client gagne en régularité
- la structure gagne en lisibilité sur sa clientèle et en ressources d'analyses : statistiques clients, synthèses, graphiques

## Méthode de travail

### Constitution d'un groupe de pilotage du projet

#### Analyse initiale

- De l'analyse dépend le bon fonctionnement et la bonne utilisation de l'outil informatique. Nous réalisons avec vous un cahier des charges qui permettra ensuite la mise en place de l'outil dans des conditions optimum. Ce cahier des charges est le fruit de la réflexion commune de vos équipes et de notre expérience.

#### Travail de paramétrage des consultants :

- A partir du cahier des charges, nous créons le produit qui correspondra aux besoins que vous avez exprimés lors de l'analyse.

#### Mise en place et formation

- Cette phase concrète permettra aux utilisateurs de s'approprier l'outil ; de le manipuler ; d'apprendre à l'utiliser ; de comprendre les ressources mises à leur disposition pour trouver des solutions aux questions spécifiques auxquelles ils peuvent être confrontés.

#### Suivi

- L'évolution de votre entreprise impose souvent des mises à niveau de l'outil informatique. Nous vous proposons d'intervenir de deux manières complémentaires : sous forme de conseil régulier à l'utilisation par un contrat d'assistance annuel, et sous forme d'intervention ponctuelle dans le cadre de l'évolution naturelle de vos besoins.

## Tarification :

A partir de 1 700 €uros HT formation et contrat d'assistance inclus. Sur devis pour des projets plus ambitieux.

Vous pouvez bénéficier dans le cadre de la formation professionnelle d'une aide concernant la partie formation du dossier.

## Vos contacts :

### Stratégie&Développement

Félix LABONNE  
Gilles MARQUIS  
Malika BOUCHAMI

- Par téléphone : 03 81 40 21 10
- Fax : 03 81 50 71 00
- Mail : [contact@strategie-developpement.com](mailto:contact@strategie-developpement.com)