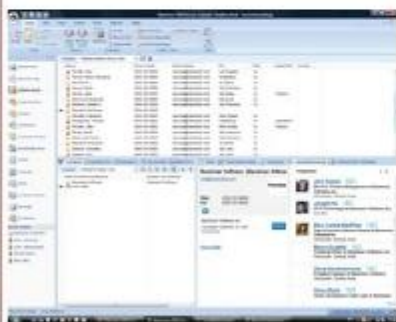


Les Nouveautés de MAXIMIZER CRM 12

Editions Groupe et Entreprise

Fonctionnalités de Maximizer CRM 12:

- Gestion des comptes et des contacts
- Intégration LinkedIn
- Calendrier intégration iCalendar
- Gestion et automatisation des tâches
- Préviation et automatisation des ventes
- Gestion et automatisation des campagnes marketing
- Gestion du service à la clientèle
- Intégration Microsoft Office Synchronisation Outlook & Exchange
- Business Intelligence
- Automatisation Workflow
- Gestion de la relation des partenaires
- Option d'accès: appareils mobiles, Web, bureau Windows, synchronisation à distance



Intégration LinkedIn: Accès direct à la fiche LinkedIn du contact directement depuis Maximizer.

Attirer. Engager. Réussir. ... partout, à tout moment

Pour réussir, vos commerciaux, votre service client et les équipes marketing ont besoin d'accéder aux informations clients critiques partout et n'importe quand. Vous ne pouvez simplement pas vous permettre d'être déconnecter des demandes clients ou opportunités en raison d'un accès limité à votre CRM. Avec un accès par téléphone mobile, le Web ou votre bureau Windows, Maximizer CRM 12 vous offre tous les accès, que ce soit au bureau, à domicile, ou sur la route, il s'adapte à votre façon de travailler, et grandit à mesure que votre entreprise se développe.

Avec une combinaison inégalée d'accès mobile et web puissant en temps réel aux données, construire un profil social et l'intégration LinkedIn, Maximizer CRM 12 vous donne la possibilité d'attirer, d'engager et de réussir ... n'importe où, n'importe quand. Avec ses capacités étendues de Business Intelligence, de gestion de campagnes marketing et l'intégration iCalendar, combinée avec le confort d'une licence tout compris, Maximizer CRM fournit une solution complète de CRM.

Réseau social

Construire dynamiquement les profils sociaux de ses clients et prospects, en reliant directement et de façon pertinente les réseaux sociaux et le profil d'un contact.

Intégration LinkedIn

- Prospectez et générez de nouvelles pistes avec la possibilité de rechercher, visualiser et relier directement un contact à profil de LinkedIn à partir Maximizer.
- Améliorez le niveau d'engagement des clients avec un accès au profil d'un contact LinkedIn et les connexions partagées au sein d'une entreprise.
- Déterminez les contacts clés au sein d'une entreprise pour se concentrer sur ceux qui ont le plus d'influence dans la décision d'achat.
- Améliorez le service à la clientèle et fidéliser la clientèle avec un canal supplémentaire de communication.

Construire un profil social

- Construire des profils complets de vos clients et prospects en capturant les liens vers tous les réseaux sociaux concernés au même endroit.
- Obtenez des informations à jour sur vos contacts avec des liens directs vers des sites externes et des profils sociaux (blogs, Twitter, Facebook, LinkedIn)

Accès mobile

Augmentez la productivité et l'efficacité avec une interface utilisateur intuitive - optimisée pour les dernières technologies - et des outils de gestion rendez-vous.

Interface utilisateur améliorée

- Donnez à vos équipes à travers votre organisation la liberté de choix parmi les différents appareils et navigateurs.



Interface Accès Mobile: intuitif, facile à Utiliser avec des écrans tactiles

- Économisez de l'argent en éliminant la nécessité d'acheter et de gérer différentes applications basées sur le terminal mobile.
- Augmentez l'adhésion des utilisateurs et diminuez les erreurs de saisie de données en utilisant une interface utilisateur familière avec les dernières technologies.

Amélioration des performances et outils de navigation

- Obtenez des vues instantanées des analyses commerciales en temps réel avec des tableaux de bord pour une prise de décision rapide et efficace à tout instant et partout.
- Gagnez du temps avec les outils de navigation améliorés pour récupérer les informations.

Gestion améliorée des rendez-vous

- Visualisez les disponibilités et les rendez-vous de plusieurs collègues en quelques clics.
- Restez sur le calendrier et sur les tâches avec des notifications par email et des alertes.

Accès web

Voir, organiser et récupérer les informations clés des clients facilement et plus rapidement avec des performances d'accès Web et des outils améliorés de navigation.

Interface utilisateur Accès web améliorée

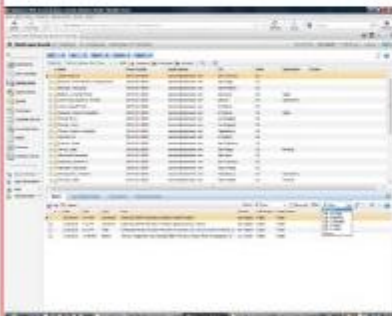
- Focalisez-vous seulement sur les informations clés dont vous avez besoin dans une seule Fenêtre consolidée et des vues personnalisables.
- Augmenter l'adhésion des utilisateurs avec une interface moderne et intuitive.
- Affichez et organisez les informations clients facilement et rapidement avec le nouvel affichage 2-panneaux et les options de filtrage.

Amélioration des performances et convivialité

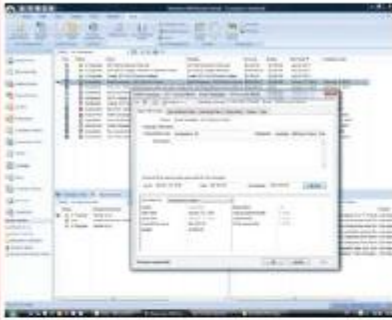
- Amélioration du niveau de communication et de reporting avec l'intégration Microsoft® Office®, Word® et Excel®.
- Veiller à la cohérence des saisies de données et du workflow automatisé avec l'amélioration des droits de Web Administrateur.
- Augmentation du confort et de la flexibilité en accédant à Maximizer CRM via les navigateurs Internet tout en conservant le contrôle de vos données stockées chez vous.
- Amélioration du service client avec la possibilité de télécharger une photo pour un contact ou une société du carnet d'adresse.
- Exécution des campagnes marketing avec la souplesse d'internet avec un accès à toutes les fonctionnalités des campagnes marketing.

Amélioration de la vitesse et de la navigation

- Économiser du temps et augmenter la productivité avec une navigation améliorée et des temps de réponse plus rapides.
- Amélioration du niveau de service client avec la possibilité de récupérer les contacts, les incidents et les opportunités directement depuis une société.
- Augmenter l'efficacité en effectuant des actions et l'impression de notes directement.



Accès web Access: Voir les informations clés Rapidement et facilement avec le nouvel affichage en 2 zones et les filtres.



ROI d'une campagne marketing: Mesurez Le ROI avec la possibilité d'associer une Opportunité à une campagne particulière.

Gestion des campagnes marketing

Prenez des décisions éclairées pour des choix marketing avec les possibilités accrues de mesures du ROI d'une campagne.

Mesure du ROI d'une campagne

- Mesurer efficacement le ROI du marketing avec la possibilité d'associer une opportunité A une campagne particulière.
- Améliorer les prévisions en fonction des performances des campagnes précédentes et réorienter les ressources avec des initiatives qui génèrent des retours assurés.
- Gagnez du temps et rationaliser les processus en visualisant et accédant directement aux opportunités liées à partir de la fenêtre Campagne.
- Régler les KPI et déterminer l'efficacité des campagnes basées sur des critères sélectionnés (ex.: le nombre d'opportunités, le revenu des opportunités, etc)

Gestion des ventes

Restez concentré sur des activités génératrices de revenus et d'opportunités avec des options de filtrage nouvelles et améliorées.

- Augmenter les leads et finaliser plus en se concentrant sur les opportunités avec le plus grand potentiel (temps plus courts, revenus plus élevés, plus haute probabilité)
- Gérer plus efficacement les territoires et allouer les ressources appropriées avec la possibilité d'attribuer plusieurs responsables sur le même territoire.
- Gardez une trace des transactions critiques en recevant des notifications personnalisées lorsqu'une opportunité a été modifiée.
- Gérez efficacement votre pipeline en recherchant les opportunités ayant une date de clôture avec les options de filtrage (tous, semaine, mois, trimestre ou année).
- Fixer des objectifs et suivez les ventes avec des tranches soit en montants soit en Pourcentage.
- Élaborer des stratégies efficaces et identifier les opportunités et les risques avec le champ 'Perdue pour' dans la configuration de colonnes des opportunités.

Business Intelligence

Prenez rapidement des décisions efficaces, saisissez les opportunités et affiner les processus avec des mesures en temps réel de performance et des rapports.



Rapports intégrés: Vue instantanée des indicateurs avec des modèles de tableau de bord automatisés.

- Utilisez les vues instantanées des indicateurs clés avec un modèle de tableau de bord automatisé que vous pouvez utiliser déjà paramétré ou en le personnalisant pour afficher vos propres indicateurs clés de performance.
- Partager les indicateurs clés, gagner du temps et améliorer la visibilité à travers l'organisation avec la possibilité de tableaux de bord par email.
- Économisez de l'argent et du temps en utilisant SQL Server Reporting Services (SRSS)
- Récupérer facilement et rapidement les rapports dont vous avez besoin avec l'accès à des rapports intégrés pour chacun des modules du CRM principal (c'est à dire les opportunités, le ROI des campagnes marketing, les incidents du service clientèle)



Tâches dépendantes: Assurez-vous du respect des règles et que les processus soient suivis.

Améliorations de la convivialité et de la productivité

Liens directs vers des documents SharePoint®

- Gagnez du temps et accédez aux informations la plus à jour avec des hyperliens vers des documents SharePoint®, directement à partir de la Bibliothèque de documents.

Intégration iCalendar et gestion des rendez-vous

- Set Configurez et gérez des rendez-vous en toute transparence avec vos collègues internes et vos clients externes en utilisant les applications d'agenda les plus populaires.
- Gardez le cap avec une synchronisation bidirectionnelle des rendez-vous entre l'agenda Maximizer CRM & d'Outlook et de n'importe quel appareil mobile.

Tâches dépendantes

- Assurez-vous du respect des règles en mettant en place un plan d'actions dans lequel chaque tâche est dépendante de la précédente en cours d'achèvement.
- Satisfaire vos clients en veillant à ce que les processus soient suivis.

Formulaire personnalisé étendu et options d'affichage

- Affichage et navigation avec aisance à travers une fiche personnalisable avec toutes les informations clés nécessaires en fonction des besoins spécifiques des entreprises.
- Gagnez du temps et visualisez les informations vitales avec des vues personnalisées.

Recherche améliorée et options de filtrage

- Filtrage des communications, listes, recherches et opportunités avec des plages de dates usuelles, un tri ascendant/descendant et/ou un filtre personnalisé.
- Augmentez votre efficacité avec un accès rapide et une catégorisation de l'information basée sur des critères choisis.
- Optimisez la productivité en envoyant des messages personnalisés adaptés à un nombre de contacts en fusionnant les informations client à partir des opportunités, du service à la clientèle ou du carnet d'adresse.
- Recherchez, imprimez et exportez (au format de votre choix) les informations les plus pertinentes en utilisant le filtre par date dans les notes et documents.
- Lancez des recherches plus rapides avec la possibilité de choisir vos configurations de colonnes, les listes personnalisées ou les recherches enregistrées.

Partenaires



Pourquoi Maximizer CRM 12 ?

1. **Simple &** Rapide à déployer, apprendre, utiliser et maintenir
2. **Accès** avec le web, station de travail et smartphones mobiles
3. **Coût.** Le plus bas coût pour un CRM complet avec toutes ses fonctionnalités
4. **Expertise.** Plus de 20 ans comme pionnier et leader dans le CRM.

Maximizer CRM aide les entreprises petites et moyennes à augmenter leurs ventes, à satisfaire leurs clients et à améliorer leur rentabilité en augmentant la productivité et en optimisant des ressources limitées.

Visitez www.maximizer.fr pour:

- Informations basées sur votre activité: commercial, marketing, service sav, direction, IT
- Informations sur le CRM, la gestion de contacts
- Un aperçu des fonctionnalités et de la technologie
- Démonstrations en ligne, test en direct et version d'essai
- Webinaires sur les meilleures pratiques CRM

Maximizer Software
Simply Successful CRM™

UK & Eire

T: +44 (0)845 555 99 56
F: +44 (0)845 555 99 66

E: info@max.co.uk

W: www.max.co.uk

France et pays francophones

T: +33 (0)9 52 55 69 75

E: info@maximizer.fr

W: www.maximizer.fr

Americas

T: +1 604-601-8000
E: info@maximizer.com

Australia, New Zealand

T: +61 (0) 2 9957 2011
E: info@maximizer.co.au

Asia

T: +(852) 2598 2888
E: info@maximizer.com.hk