



 **crm212.com**



 **CRM212**  
La relation client optimisée

# CRM212

La relation client optimisée

**CRM212** est une solution de gestion de la relation client complètement paramétrable, dotée d'un ensemble d'outils puissants pour le pilotage de votre entreprise.

**CRM212** offre aux utilisateurs une vue d'ensemble sur la clientèle et les différentes interactions entre la fonction commerciale, la fonction marketing et la fonction service clients pour une meilleure collaboration et interactivité entre ces fonctions.

## Architecture du CRM212



**CRM212** est une application web, totalement paramétrable et adaptable à votre entreprise, disposant d'une interface intuitive et ergonomique et dotée d'outils puissants.

## Adaptabilité du CRM212



Le **CRM212** s'adapte parfaitement à votre activité et non l'inverse en prenant en compte vos processus, votre terminologie ainsi que la nature et la schématisation de vos documents administratifs.

**CRM212** est aussi facilement et rapidement déployable au sein de votre entreprise à travers nos consultants.



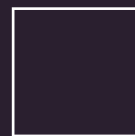
**1.** Le **CRM212** vous permet un gain de temps considérable par l'automatisation de certaines procédures de votre entreprise afin de vous faciliter votre travail au quotidien.

**2.** Le **CRM212** vous permet aussi d'organiser vos données et vos informations pour une meilleure qualité de vos résultats et pour empêcher la déperdition de l'information au sein de votre organisation.

**3.** Le **CRM212** est aussi un seul outil qui vous permet de gérer l'ensemble de votre activité vous évitant de vous perdre dans une multitude d'applications et de programmes.



“ Cibler, vendre, analyser et accompagner votre clientèle sont tant d'enjeux importants pour votre entreprise. Gagnez en temps, performances et compétitivité grâce à la puissance de la solution de gestion de la relation client **CRM212** et notre méthodologie de mise en place et de conduite de projets exclusive. ”



# 5 Modules pour une gestion intégrale du cycle client



## Gestion Commerciale et de la Force de Vente

Le module "Gestion Commerciale et de la Force de Vente" du CRM212 vous aide à accroître votre efficacité commerciale et à garantir la qualité de votre démarche de prospection en faisant bénéficier votre entreprise d'un support efficace apportant les réponses nécessaires aux questions d'organisation et de pilotage de vos équipes.

L'automatisation de votre force de vente vous permettra d'optimiser vos ventes en augmentant le nombre de vos prospects et clients ainsi que vos ventes par client.



## Gestion des Actions Marketing

En vous proposant des outils puissants d'organisation de vos campagnes marketing, le module de "Gestion des Actions Marketing" du CRM212 met à votre disposition des moyens vous permettant de gérer toutes vos actions marketing allant de la gestion de catalogues à la segmentation des clients et prospects et ce dans un but d'augmentation de vos revenus par le biais d'actions ciblées.



## Gestion du Support, du SAV et des Connaissances

Le module de "Gestion du Support, SAV et des Connaissances" du CRM212 vous offre les moyens d'entretenir des relations durables avec vos clients en maîtrisant la gestion des connaissances ce qui vous permet d'offrir un service plus rapide et de meilleure qualité et d'assurer un suivi en temps réel de la performance rendu au client transformant ainsi votre service après ventes en véritable centre de profits et d'informations.



## Gestion des Partenaires

CRM212 met à votre disposition le module de "Gestion des Partenaires" qui est un outil vous permettant de maximiser les valeurs et l'efficacité des relations entretenues avec vos fournisseurs, prescripteurs ou sous-traitants afin d'en faire des acteurs actifs au sein de votre gestion de la relation client.



## Analyse et Décisionnel

CRM212 vous donne la possibilité d'avoir à n'importe quel moment grâce au module "Analyse et Décisionnel" une vision en temps réel de vos affaires ainsi qu'une vision sur l'avancement des activités de vos collaborateurs.

CRM212 vous permet donc une remontée d'information de qualité et une sécurisation optimale de vos données critiques.

**CRM212** peut être déployé selon deux méthodes:

#### **CRM212.com (à la demande)**



**CRM212.com** est la version du **CRM212** dans un environnement hébergé SaaS (Software as a Service) vous permettant d'avoir accès non seulement à vos données mais aussi à toute la solution y compris sa personnalisation.

- Installation, mises à jour, tâches d'administration prises en charge par notre équipe,
- Antidote contre tous les problèmes informatiques du modèle traditionnel,
- Rentabilisation immédiate et indépendance de la plate-forme,
- Support technique téléphonique et par e-mail,
- Un maximum de sécurité et d'intégrité des données.

#### **CRM212 (sur site)**

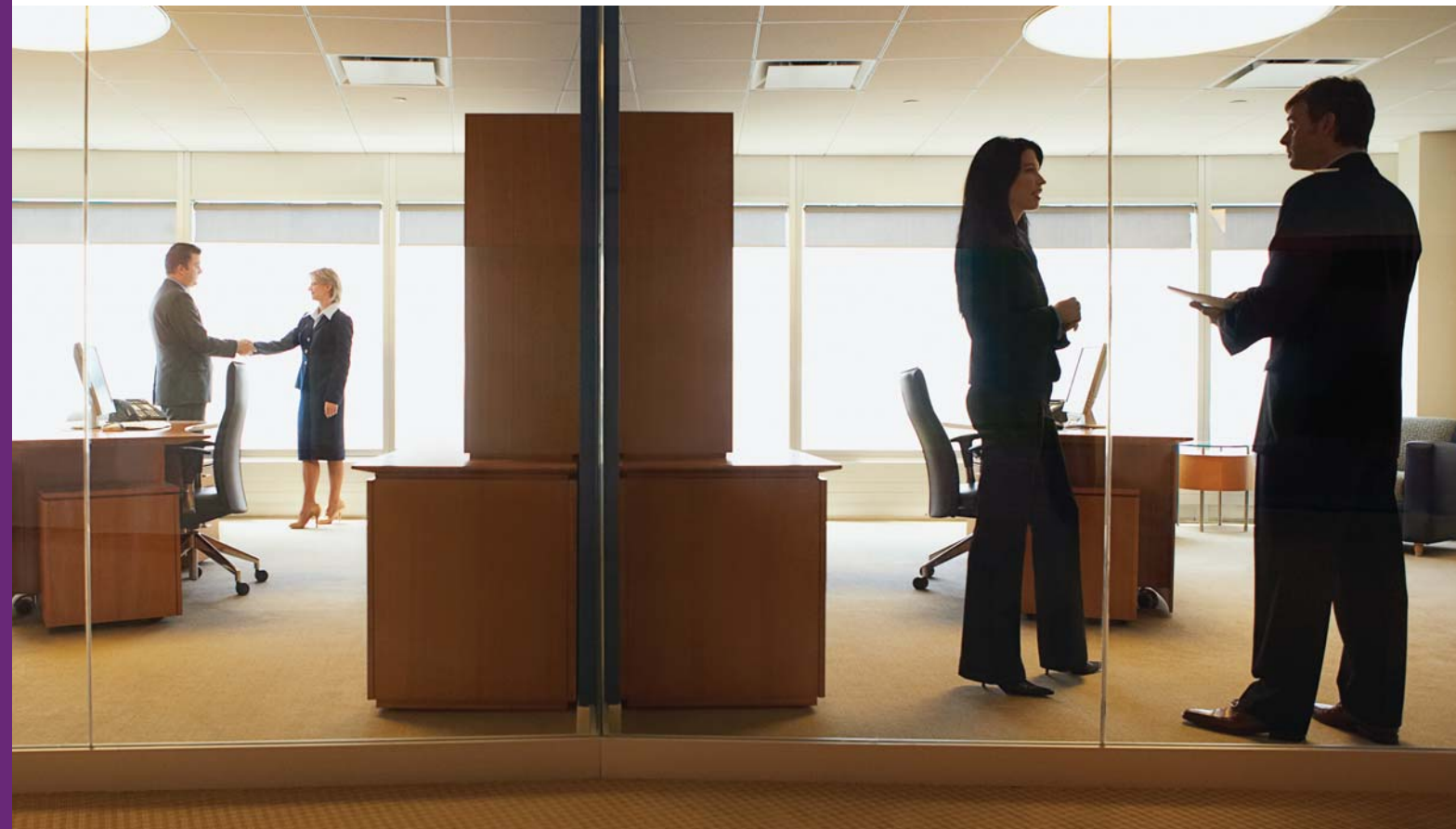


**CRM212** est la version classique de notre CRM qui est déployée sur site, chez les clients désirant avoir leurs données hébergées derrière les pare-feux de leur entreprise mais aussi d'intégrer la solution à des systèmes tiers.

- Installation sur le site de l'entreprise,
- Accès à la dernière version de la solution,
- Mises à jour de la solution,
- Support technique téléphonique et par e-mail.

Afin de mieux choisir entre les deux options de déploiement de notre application - **CRM212.com** et **CRM212** -, vous pouvez faire appel à un de nos consultants en déploiement qui de par l'étude des caractéristiques de l'infrastructure d'hébergement nécessaire à votre entreprise pourra vous conseiller la solution la mieux adaptée.





Adresse : 510 Espace Paquet , Place Nicolas Paquet, Bd. Mohammed V,  
20000, Casablanca - Maroc

Tel. +212 (0) 522 54 22 44 - Fax. +212 (0) 522 44 51 34

Email. [info@bp212.com](mailto:info@bp212.com) - Web. [www.bp212.com](http://www.bp212.com)