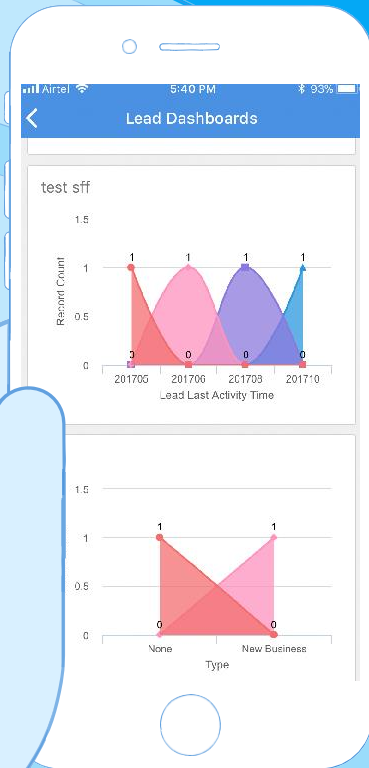


SUIVEZ VOS VENTES ET VOS OBJECTIFS MÊME EN DÉPLACEMENT !



Suivez vos ventes même en déplacement !

Les ventes consistent à conclure des transactions et à générer des revenus.

Vous n'y parvenez pas simplement en passant des appels et en envoyant des e-mails dans votre bureau ... Parfois, il faut se déplacer.

Lorsque vous êtes en déplacement, vous avez besoin d'une application mobile CRM aussi puissante et intuitive que votre version de bureau.

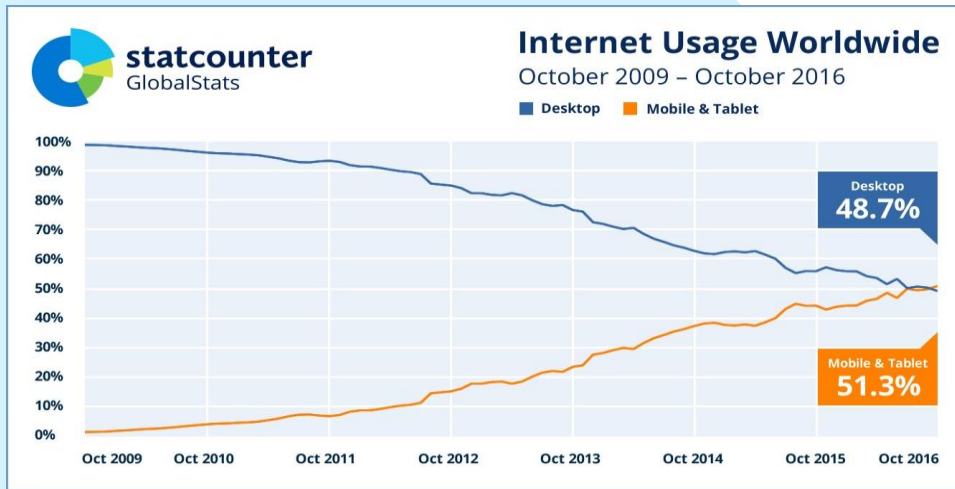
La version mobile vous permet d'en faire plus en moins de temps, de garder une longueur d'avance sur votre travail, et de réaliser le suivi de vos prospects afin de conclure plus d'affaires.

Un CRM mobile n'est pas une version réduite du CRM de bureau.

Il s'agit d'une plateforme spécialisée et dédiée visant à une productivité plus élevée.

Dans la version mobile, vous vous concentrez sur ce qui compte le plus.

LE SAVIEZ-VOUS ?



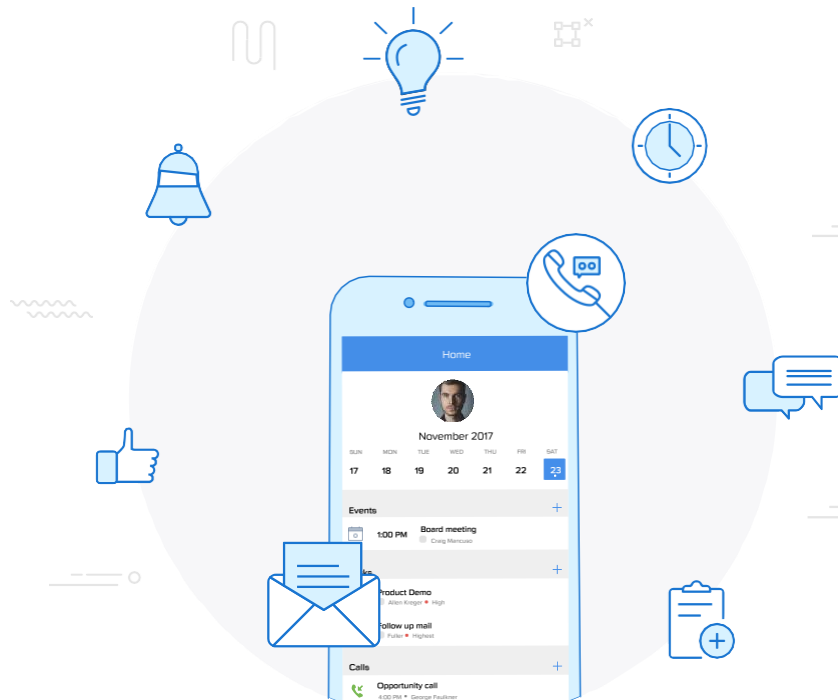
Les statistiques montrent que 51,3 % de l'utilisation d'Internet se fait par le biais des smartphones et des tablettes, comparé à 48,7 % qui se fait avec des ordinateurs.

Cela montre que l'utilisation de versions mobiles de logiciels et d'applications conduisent à beaucoup plus de productivité et d'efficacité.

Source - Statcounter

Voici 6 façons d'utiliser l'application mobile ZOHO CRM pour responsabiliser votre équipe de vente lorsqu'elle est en déplacement.

PLANIFIER INTELLIGEMENT



Vous devez pouvoir accéder à votre emploi du temps à tout moment.

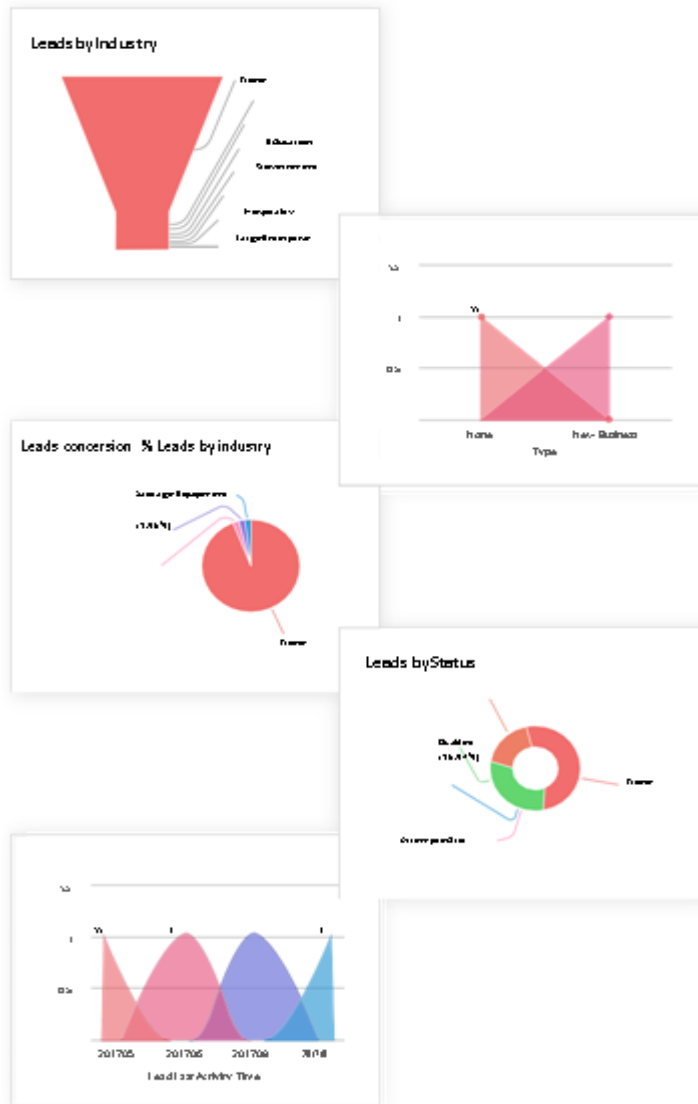
Allumer votre ordinateur pour trouver votre calendrier n'est pas pratique lorsque vous êtes en déplacement pour rencontrer un prospect.

C'est pourquoi nous vous permettons de visualiser et de suivre facilement votre planning à partir de l'application mobile ZOHOCRM.

Ajoutez des tâches, créez des événements, invitez des participants et planifiez tous les appels à partir de l'écran d'accueil.

Si vous activez des notifications, vous recevrez des rappels d'appels, d'événements et de tâches à venir.

VISUALISER VOS OBJECTIFS



Le tableau de bord dans la version de bureau de Zoho CRM vous permet de suivre l'évolution de vos ventes, du marketing et des supports mis en place. Observez combien de ventes votre équipe réalise chaque mois, jetez un coup d'œil aux offres en cours, au taux de réussite de vos campagnes et aux revenus générés par trimestre.

Vous avez accès aux mêmes informations dans l'application mobile !

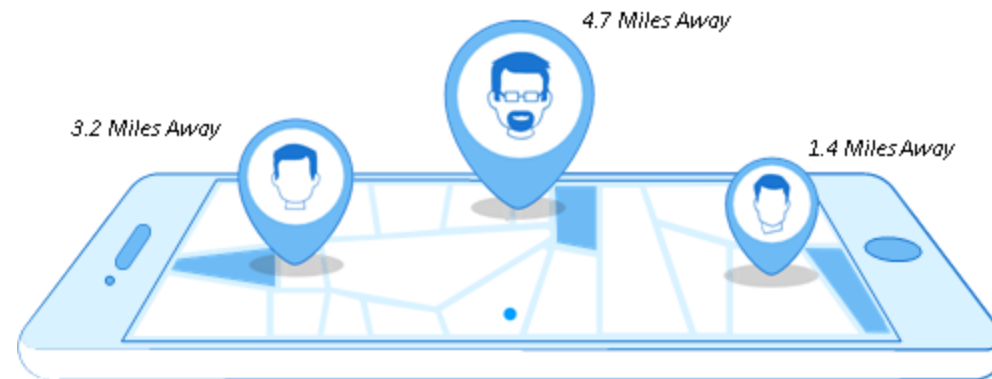
Vous pouvez également utiliser le tableau de bord mobile pour classer vos informations CRM en tableaux séparés basés sur les leads, les comptes, les contacts, les offres, les campagnes, les produits, etc.

LOCALISER VOS CLIENTS À PROXIMITÉ

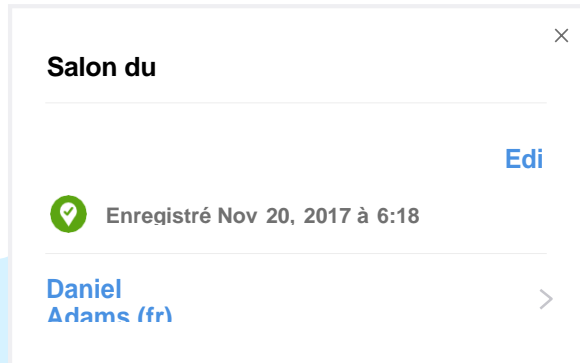
MAP VIEW dans l'application mobile ZOHO CRM vous aide à trouver des prospects près de chez vous, où que vous soyez.

Localisez facilement les prospects, les contacts et les comptes de votre région, et planifiez des réunions pendant votre prochain voyage d'affaires.

MAP VIEW vous permet de voir où se trouvent vos prospects et vous indique le meilleur moment pour les contacter.



GARDER UNE TRACE DE VOS RÉUNIONS



Vous rencontrez des clients tous les jours, mais se souvenir de toutes les réunions passées n'est pas toujours facile ...

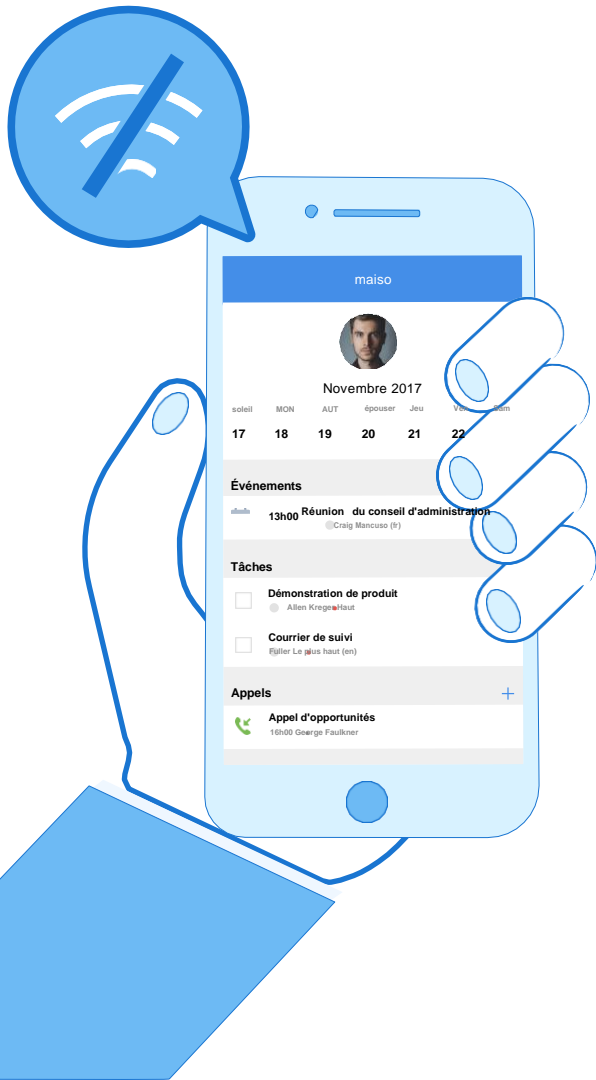
Avec ZOHO CRM, enregistrer tous vos comptes rendus de visite avec votre client et ajouter plus de mesures à vos rapports.

Cela aidera les gestionnaires à améliorer leur stratégie de vente en générant des rapports basés sur le nombre de réunions enregistrées au cours d'une période donnée.

Suivez le nombre de clients et les lieux qu'un commercial peut visiter par jour, la distance totale parcourue, le temps total nécessaire pour voyager, etc.

Facilitez encore les choses en enregistrant l'information sous forme de note vocale, au lieu de le noter avec votre clavier. Vous pouvez télécharger vos notes vocales à tout moment !

EMMENER VOTRE TRAVAIL PARTOUT AVEC VOUS !



Qui a dit que vous aviez besoin de vous asseoir derrière un bureau pour être productif ?

Restez connecté à tout moment et n'importe où avec le mode hors connexion de l'application mobile ZOHOCRM.

Mettez à jour une note, enregistrez un appel, accomplissez une tâche ou ajoutez un événement à votre calendrier, même lorsque vous n'avez pas accès à Internet !

Toutes les modifications apportées en mode hors connexion seront synchronisées automatiquement dès votre retour en ligne.

SUIVI INSTANTANÉE DES PROSPECTS

Utilisez l'option « MailMagnet » afin d'être informé instantanément des e-mails importants de vos prospects et de vos clients.

MailMagnet scanne votre boîte de réception et porte les e-mails de vos prospects et clients à votre attention.

Non seulement vous pouvez donner une priorité à un prospect ou à un groupe de prospects mais vous pouvez également envoyer des e-mails, ajouter des notes ou ajouter des tâches de suivi immédiatement.



COLLABORER EN TEMPS RÉEL



Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que tous les membres de votre équipe soient dans la même pièce lorsque vous devez avoir une décision collective.

Avec le flux, gardez tout le monde sur la même longueur d'onde, et maximisez vos chances de gagner un marché.

Consultez le travail effectué par le reste de votre équipe, commentez-le et affichez un statut pour tenir votre équipe au courant de votre travail.

Avec l'application mobile ZOHO CRM, les données CRM de l'équipe et les vôtres peut être centralisées. Rester à jour sur l'ensemble de vos tâches et gérez votre travail de manière à vous sentir à l'aise, afin que vous augmentiez votre productivité.

EMMENEZ VOTRE CRM PARTOUT AVEC VOUS

Obtenez des mises à jour en temps réel, recevez des notifications, accédez aux informations clients, trouvez vos clients à proximité et beaucoup plus.

Obtenez ZOHO Mobile CRM et vendez où que vous soyez.





NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS AIDEZ !

Retrouvez-nous sur notre site web ou bien contactez-nous par téléphone :

www.vivasoft.fr

05.81.63.05.71