



OBJECTIFS DU CRM WINDEAL

WINDEAL est un CRM opérationnel, analytique et interactif qui couvre l'ensemble des besoins fonctionnels liés à la gestion de la relation client, et qui apporte l'infrastructure nécessaire à l'atteinte des objectifs suivants :

- Gestion des Contacts
- Gestion des Ventes (SFA)
- Gestion du Marketing (EMA)
- Gestion du Service Clients
- Obtention d'Analyses et de Statistiques

WINDEAL

gère toutes les actions en lien avec les contacts internes ou externes (outils de prospection, mesure de la satisfaction client, outils de fidélisation, fiches clients...), en compilant, en analysant et en traitant toutes les informations et les données liées à ceux-ci, dans une base de données unique et commune.

FONCTIONNALITÉS DU CRM WINDEAL

Fonctions de Gestion des Ventes

- Gestion des objectifs
- Pronostic des ventes
- Suivi des étapes de ventes (par opportunité)
- Gestion des territoires commerciaux
- Calcul et gestion des commissions par vendeur
- Calcul et distribution des frais liés à une vente
- Calcul de la marge sur bénéfices
- Gestion des relances clients
- Listes des prix de vente
- Gestion des produits
- Gestion des commandes
- Gestion des devis et factures
- Gestion des paiements, remises, rabais et remboursements

Fonctions Marketing

- Gestion des prospects, pistes et opportunités
- Gestion des campagnes Marketing tous canaux
- Mesure des retours campagnes
- Segmentation clients
- Définition des cibles Marketing
- Catalogue des offres et services



WINDEAL

s'adapte aux besoins et à l'image de votre entreprise, pour vous permettre de gérer avec réactivité et efficacité toutes les actions en lien avec vos clients, vos prospects, vos fournisseurs et tous vos contacts.

Fonctions de Gestion des Contacts

- Carnet d'adresses
- Fiches contacts
- Gestion des sociétés
- Gestion des business partners
- Gestion des fournisseurs
- Agenda partagé
- Historique des actions

Fonctions de Service Clients

- Identification des contacts
- Historique des échanges, courriers et relations
- Gestion et partage de fiches contacts
- Organisation et suivi des étapes de mise en oeuvre projet
- Génération de tickets

Fonctions d'Analyses et de Statistiques

- Tableaux de bord statistiques et graphiques
- KPI's (Key Performance Indicators)
- Rapports des ventes par vendeur, par produit
- Génération et export de rapports
- Graphiques des résultats de campagnes Marketing
- Tableaux de bord des ventes
- Analyse des coûts par client
- Analyse de la rentabilité client
- Mesure de l'effort Marketing et Commercial
- Calcul des impacts sur le CA

The screenshot displays the WINDEAL software interface. The top section shows a detailed view of an opportunity for 'Les Experts Associés' (Document N° 1000013). Key fields include: Business Partner (ALLY MCBEAL), Campaign (Campagne Produit 1 - Email), Commercial (ROUSSEAU Charif), Stage (Closing), Probability (85,00), Estimated Amount (376,20), Currency (EUR), and Description (Responsible commerciale chez COMPANY). A comment mentions a project to sell product 1 in 5 offices of COMPANY in France. The bottom section shows an 'Actions' table with the following data:

Bureau	Opportunité	Type d'action	Description	Contact	Commercial	Commentaires	Date début	Date de fin	Terminé
TGI France	1000013_2.000,00	Réunion	Signature contrat	MCBEAL Ally	ROUSSEAU Charif		09/07/2014 15:00:1-		<input checked="" type="checkbox"/>
TGI France	1000013_2.000,00	Courriel	Envoyer le devis	MCBEAL Ally	ROUSSEAU Charif		08/07/2014 11:35:4- 08/07/2014 12:00:00		<input type="checkbox"/>
TGI France	1000013_2.000,00	Réunion	Rencontre pour définition devis	MCBEAL Ally	LOESCH Sonia		08/07/2014 09:33:4- 08/07/2014 11:00:00		<input checked="" type="checkbox"/>