



GESTION DES CAMPAGNES MARKETING

**Orchestrez vos actions commerciales !
Phoning, e-mailing, mailing, prospection...**

Fonctionnalités

- Ciblage multicritères.
- Elaboration et entrée du scénario.
- Planification des actions dans le temps.
- Création d'actions automatiques selon le résultat de l'action précédente.
- Envoi des directives aux collaborateurs concernés.
- Vue synthétique des résultats de campagne.
- Historisation des actions par contact.

Avantages

- Mise en place et coordination de campagnes d'envergure en parallèle.
- Outil simple et puissant au service de votre stratégie commerciale.
- Retour d'informations des campagnes dans votre base clients, prospects ou fournisseurs.
- Synchronisation des actions et des collaborateurs.

Niveau manager
et utilisateur

Cas pratique

Pour développer vos ventes, vous mettez en place une opération de prospection « offre de bienvenue ». Dès lors vous bâtissez votre scénario avec &Commando® :

- Répartition automatique des appels entre vos commerciaux par secteur.
- Programmation des actions en fonction de l'intérêt du prospect :
 - Si « Intéressé » :
 1. demande d'envoi d'échantillon.
 2. demande d'appel téléphonique à J+2 par le commercial dédié.
 - Si « Indécis » :
 1. demande d'envoi de la plaquette produit
 2. demande d'appel téléphonique à J+2 par le commercial dédié.
 - Si « Sans potentiel » :
 1. envoi d'un e-mailing automatique de remerciements.

A tout moment, vous avez une vue globale de votre opération. Vous suivez l'avancement de votre campagne et accompagnez vos vendeurs vers la réussite.



Des actions commerciales suivies, quantifiées et qualifiées.



GESTION DES CAMPAGNES MARKETING

**Orchestrez vos actions commerciales !
Phoning, e-mailing, mailing, prospection...**

ÉLABORATION DE VOTRE PLAN D' ACTIONS

Objectifs, cible, moyens, résultats attendus...

SÉLECTION

de votre liste de contacts

BASE CONTACTS

&Commando®

DÉVELOPPEMENT

de votre scénario

CRÉATION AUTOMATIQUE

d'actions auprès d'un service ou de collaborateurs
(demandes d'appel, d'envoi d'e-mail, de prise de rendez-vous...)

ENCHAÎNEMENT AUTOMATIQUE

d'actions conditionnelles liées à l'action précédente
auprès d'un service ou de collaborateurs
(demandes d'envoi de courrier,
d'envoi de fax, de prise de commande...)

SUIVI

des résultats (commandes, rendez-vous...)

HISTORISATION

des actions effectuées

CLOTURE

de la campagne

SYNTHÈSE

des résultats

Retrouvez toutes nos Fiches Zoom sur www.commandocrm.fr