

Le Bon chasseur ne part pas sans fusil ni cartouche !

- ▶ **PREPARER A L'AVANCE SA BOÎTE A OUTILS DE PROSPECTION**
- ▶ **ENTRETENIR ET OPTIMISER REGULIEREMENT SES OUTILS**
- ▶ **OUTILS = INDISPENSABLES EVIDEMMENT MAIS PAS SUFFISANT !**
- ▶ **VENDRE UNE MAUVAISE AGENCE AVEC DE BON OUTILS ?**

1. l'Outil de base : la Base de Données Commerciale

► BASE DE DONNEES DE PROSPECTION

- **ELLE REGROUPE LES PROSPECTS**
- **QUELLE FORMALITE INDISPENSABLE**
- **FORCEMENT INFORMATISEE : LOGICIEL DE GRC / CMR ! IL Y A LOGICIEL GRATUIT !**
- **POUR ATELIER : MINIMUM EXCEL ! MAIS...**

<http://www.okapisoft.com/> / Careo une BDD Commerciale gratuite


OkapiSoft

OkapiSoft®
Careo®
Atalis Concept®
Espace Client

ACCES RAPIDE


Accueil | Careo® | Atalis Concept® | Distribuer | Inscription | Témoignages | Recrutement | L'entreprise | FAQ | Contactez-nous

Mettez vos clients au coeur de votre entreprise avec Careo

Téléchargez la version gratuite de Careo

Marketing

- . Ciblage
- . Analyse
- . Etude

Commercial

- . Prospection
- . Suivi portefeuille
- . Publipostage
- . eMailing
- . Tournée

Vente

- . Devis
- . Facturation
- . Relance

Ainsi que

- . Notes de frais
- . Gestion du temps
- . Concurrence
-

CAREO
Votre suivi client

SAV

- . Demandes clients
- . Par projet
- . Planification
- . Garantie

Collaboratif

- . Gestion des documents
- . Messagerie
- . Agenda partagé
- . Base de connaissance

Direction

- . Editeur de requêtes
- . Rapport de suivi
- . Graphique

Secrétariat

- . Suivi client
- . Gestion des appels
- . Gestion des courriers

Témoignages de Careo

«C'est un super logiciel. Simple d'utilisation, fiable et ergonomique à l'utilisation. Le support est efficace, compétant et rapide....»
AFICOR SA, France - 04/04/2013

«Félicitation pour la réactivité et la compétence du support OKAPISOFT...»
GEST'COM, France - 30/01/2013

«L'ergonomie de ce logiciel me séduit dans sa conception et facilité d'utilisation...»
MON ENTREPRISE.COM, Martinique - 20/12/2012

«... Franchement, je tiens à dire un Grand Merci à l'éditeur de ce programme, qui est vraiment très très pratique, simple d'utilisation, et vraiment super bien éditer...»
BENOU SERVICE, France - 01/05/2012

«D'un prix raisonnable, il est adaptable, ergonomique, explicite et fiable. De plus vous avez un service client digne de se nom...»
CONCORDE ETOILE, France - 23/03/2012

«Enfin un CRM gratuit évolutif mais néanmoins complet. Simple d'utilisation, paramétrage assez personnalisés pour s'adapter à toute sorte d'activité...»
LFC, France - 08/12/2011

«... depuis longtemps je recherchais un outil simple, convivial et efficace pour effectuer le suivi de ma clientèle, et je l'ai trouvé grâce à vous...»
JONGEN, France 04/11/2011


Modularité

1. l'Outil de base : la Base de Données Commerciale

► LES RUBRIQUES DE LA BASE DE DONNEES DE LA PROSPECTON

- INFORMATIONS PRATIQUES SUR STRUCTURES PROSPECTEES**
- INFORMATIONS ECONOMIQUES SUR STRUCTURES PROSPECTEES**

1. l'Outil de base : la Base de Données Commerciale

► LES RUBRIQUES DE LA BASE DE DONNEES

- INFORMATIONS PRATIQUES SUR DECIDEURS A PROSPECTER

- INFO QUALITATIVES SUR DECIDEURS A PROSPECTER

Exemple : Vient de lancer un nouveau produit / A déjà été parrain d'un club de sport

- HISTORIQUE COMMERCIAL : SI CLIENT DORMANT

1. l'Outil de base : la Base de Données Commerciale

► COMMENT ALIMENTER LA BASE DE DONNEES

- **PAR LE FICHIER CLIENT : CAR UN ANCIEN CLIENT = NOUVEAU PROSPECT !**
- **PAR MISE A JOUR PERMANENTE GRÂCE A TRAVAIL DE PROSPECTION**
- **PAR VEILLE INFORMATIONNELLE PERMANENTE : PIGER/ FAIRE LA PIGE DE :**
- **PAR LA QUALIFICATION TELEPHONIQUE**
- **PAR L'ACHAT (LOCATION) DE FICHIERS :**

Fichier de prospection : Déclaration obligatoire à la Cnil – www.cnil.fr

► A NE PAS OUBLIER : DECLARER SA BDD A LA CNIL !

Déclarer un fichier     Partager

Quelle procédure s'applique à mon fichier ?

Beaucoup de fichiers ou de traitements contenant des données personnelles sont dispensés de formalités déclaratives auprès de la CNIL, le plus souvent parce qu'ils ne portent pas atteinte à la vie privée ou aux libertés.

En dehors des cas d'exonération prévus, déclarer un fichier ou un traitement de données personnelles est une obligation légale.

Faut-il déclarer ?

En quelques clics vérifiez si votre fichier doit être déclaré

[Toutes les dispenses ...>](#)

Quelle déclaration ?

En quelques clics découvrez la déclaration qu'il vous faut :

[Toutes les déclarations ...>](#)

Je sais déjà quelle procédure appliquer

Déclaration simplifiée

Votre traitement est conforme à une des normes adoptées par la CNIL ?
Accédez directement au formulaire

[Déclaration simplifiée](#)

Autres formulaires

Déclaration, Autorisation, demande d'avis, choisissez le formulaire qui correspond à votre cas et réalisez vos formalités en ligne.

[Déclaration normale](#)

[Toutes les procédures complètes](#)

Louer ? Acheter ? ses fichiers

• Ref
F388

FICHER DIRCOM DIRECTEUR DE LA COMMUNICATION DES ENTREPRISES FRANCAISES

Description:

Fichier hautement qualifié
Les Dircom - Directeurs de la communication -
en France

Potentiel : 7 500 dircom
Possibilité vente ou location

Champs disponibles: raison sociale, adresse
postale, effectifs, nom, fonction, téléphone,
fax et email nominatifs

Provenance:

marketing direct, actions
téléphoniques

9 000 emails

<http://www.dataevent.com/marketing/fichiers-prospection.php>

2. Les Outils de Prise de contact

- ▶ **UTILISES AU DEBUT DE LA DEMARCHE DE PROSPECTION**
- ▶ **LE MARKETING DIRECT**
 - **MAILING POSTAL OU E-MAILING : PROPOSITION COMMERCIALE**
 - **MAILING POSTAL OU E-MAILING : NEWSLETTER REGULIERE**
 - **PHONING / PROSPECTION TELEPHONIQUE**
- ▶ **LES RESEAUX SOCIAUX ET L'INTERNET COMMUNAUTAIRE**
 - **FACEBOOK / VIADEO**
 - **PARTICIPATION A DES FORUMS PROFESSIONNELS**
 - **VISIBILITE VIVANTE / MOINS INSTITUTIONNELLE ET PLUS PROCHE**
 - **MAIS NECESSITE D'ANIMATION PERMANENTE**

2. Les Outils de Prise de contact

- ▶ L'EVENEMENTIEL
- ▶ RELATIONS PUBLIQUES
- ▶ RELATIONS-PRESSE
- ▶ PARTICIPATION A SALONS PROFESSIONNELS
- ▶ LA PRISE DE CONTACT DIRECTE CHEZ PROSPECT

3. Les Outils de Visibilité de l'Offre

- ▶ **LA PRESENCE DANS LES ANNUAIRES PROFESSIONNELS**
 - **ATELIER : CHERCHER DANS QUELS ANNUAIRES ÊTRE PRESENT**
- ▶ **LE REFERENCEMENT EN MOTEUR DE RECHERCHE : AUJOURD'HUI TRES IMPORTANT**
 - **ÊTRE BIEN PLACE DANS LES RESULTATS DES RECHERCHES DES INTERNAUTES**
 - **REFERENCEMENT NATUREL**
 - **REFERENCEMENT PAYANT = ACHAT DE MOTS-CLEFS POUR AVOIR BONNE VISIBILITE**

3. Les Outils de Visibilité de l'Offre

► L'EDITION OFF-LINE /PRINT

- CARTE DE VISITE
- PLAQUETTE INSTITUTIONNELLE
- FICHE-PRODUIT-PRESTATIONS
- BOOK DE REFERENCES / PORTFOLIO

► L'EDITION ON-LINE

- SITE INTERNET
- BLOG
- BOOK DE REFERENCES / PORTFOLIO NUMERIQUE

► TARIFS ET CATALOGUES

► LA PUBLICITE-MEDIA

- EN PRESSE PROFESSIONNELLE
- EN PRESSE ECONOMIQUE LOCALE
- POUR PRESTATAIRES IMPORTANTS QUI ONT LE BUDGET

4. Les Outils d'Aide à la vente

- ▶ UTILISES PENDANT LE RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION LUI-MÊME
- ▶ PLAN DE DECOUVERTE
- ▶ ARGUMENTAIRES / CAP. - SONCAS
- ▶ RECOMMANDATION / PROPOSITION COMMERCIALE
 - EN DIAPORAMA POWERPOINT
 - SUR TABLETTE TACTILE
 - PREFIGURATION : ROUGH / ESQUISSE / MOOD BOARD (Planche de tendances)
 - SIMULATION SUR ORDINATEUR (Evénement...)
- ▶ ECHANTILLONS