

SIEBEL CRM ON DEMAND MARKETING



LA SOLUTION CRM ON
DEMAND LA PLUS
COMPLÈTE AU MONDE

- Utilisation conviviale
- Déploiement rapide
- Outils d'analyse puissants
- Centre de contact intégré
- Solutions métiers
- Meilleures pratiques de vente, marketing et services

Que votre entreprise compte toute une organisation marketing ou une équipe restreinte de professionnels polyvalents, Siebel CRM On Demand Marketing vous propose une solution intégrée simple et intelligente destinée à gérer les campagnes et les activités de marketing. En exploitant de bout en bout des solutions de référence en matière d'automatisation du marketing, les utilisateurs pourront maximiser intelligemment l'efficacité de leurs campagnes et optimiser la gestion des leads.

AFFECTATION AUTOMATISÉE DES LEADS

Siebel CRM On Demand affecte automatiquement les leads à la personne concernée. À mesure que l'entreprise évolue, les leads peuvent être réaffectés simplement, grâce à des règles basées sur les secteurs de vente, les compétences produits ou d'autres critères propres à votre organisation. Lorsque de nouveaux leads sont définis, des notifications par courrier électronique sont automatiquement envoyées aux personnes concernées afin de garantir le traitement rapide et adapté des leads.

AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DES LEADS

Comme une bonne part du processus de vente repose sur l'identification de leads qualifiés en vue d'optimiser la gestion du temps des commerciaux, Siebel CRM On Demand propose un outil de qualification des leads simple d'emploi. Cet outil de scripting et de qualification guide les utilisateurs tout au long d'un questionnaire qui calcule les résultats et le scoring des leads. Cet outil de scripting permet aux entreprises d'incorporer leurs meilleures pratiques de qualification dans l'application Siebel CRM On Demand. Les entreprises bénéficient ainsi de critères de qualification éprouvés qui génèrent des leads de grande qualité et ce, avec une formation minimale.

Siebel CRM On Demand offre une solution complète, permettant de suivre les leads à chaque étape du processus du cycle de vente, de la qualification à la signature de la vente. Les commerciaux sédentaires peuvent se concentrer la qualification des leads tandis que les vendeurs sur le terrain axent leurs efforts sur la transformation des leads en opportunités de vente. Grâce à ce système de gestion des leads à deux niveaux, les entreprises peuvent facilement identifier des leads à fort potentiel, ce qui engendre des taux de ventes effectives supérieurs.

ACCÉLÉRATION DE LA CONVERSION DES LEADS

Quelle que soit la taille et la structure d'une entreprise, Siebel CRM On Demand aide les commerciaux à convertir rapidement des leads à potentiel élevé en véritables opportunités de vente. Il est possible d'associer des leads à une entreprise, un contact, une campagne ou n'importe quelle combinaison de ces trois critères. Il est facile d'afficher et de mettre à jour des informations telles que la source du lead, l'intérêt pour les produits et la date de signature potentielle.

CARACTÉRISTIQUES**AFFECTATION DES LEADS**

- Automatisation de l'affectation des leads
- Notification par courrier électronique de nouveaux leads

GESTION DES LEADS

- Suivi complet des leads
- Conversion instantanée d'un lead
- Suivi de l'historique d'un lead
- Scripts de qualification
- Gestion à deux niveaux des leads

GESTION DE CAMPAGNE

- Planification et gestion intégrales d'une campagne
- Suivi en temps réel des analyses budgétaires et autres
- Sectorisation multidimensionnelle des contacts

Lorsque des leads sont prêts à être transformés en opportunité de vente, Siebel CRM On Demand propose une page de conversion simple qui permet aux commerciaux d'insérer directement des informations dans la nouvelle opportunité de vente.

MAXIMISATION DE L'EFFICACITÉ DE LA CAMPAGNE

Siebel CRM On Demand intègre des outils destinés à gérer facilement et efficacement les campagnes et le plan d'action marketing. L'assistant de segmentation permet aux spécialistes du marketing de définir des listes de contacts extrêmement ciblées. En segmentant les contacts à l'aide de critères multidimensionnels, les utilisateurs s'assurent que le bon message est communiqué au bon moment au bon client. Résultat : un meilleur ROI de la campagne et un impact immédiat sur les résultats de l'entreprise. La gestion marketing à 360° permet de suivre les indicateurs pertinents tels que le coût par lead, le coût par vente réalisée, le chiffre d'affaires projeté, l'analyse du retour sur investissement. Ainsi vous pouvez mesurer l'efficacité d'une campagne et optimiser vos investissements marketing à venir.

UN SUIVI JUSQU'AU RÉSULTAT NET

Grâce à Siebel CRM On Demand, les entreprises génèrent davantage de leads, gèrent plus efficacement ces derniers jusqu'à la signature de l'affaire et suivent l'efficacité de leurs méthodes de marketing afin de constamment optimiser les budgets marketing. Siebel CRM On Demand rationalise la planification et la gestion des campagnes, augmente le chiffre d'affaires et diminue les coûts en vue de maximiser le retour sur investissement des campagnes marketing.

Pour plus d'informations sur la manière dont Siebel CRM On Demand peut maximiser l'efficacité et la rentabilité de vos programmes marketing, appelez le 0800 906079 ou consultez le site www.crmdemand.com.

Copyright 2004, 2006. Oracle. Tous droits réservés.

Ce document est fourni à titre d'information seulement et son contenu est sujet à modification sans préavis. Ce document n'est pas garanti comme étant dépourvu d'erreurs et il n'est pas soumis à d'autres garanties ou conditions, qu'elles soient exprimées oralement ou tacites dans le cadre de la loi, y compris les garanties et conditions tacites de qualité commerciale ou d'adaptation à un but particulier. Nous rejetons tout particulièrement toute responsabilité ayant trait à ce document et aucune obligation contractuelle ne résulte directement ou indirectement de ce document. Ce document ne pourra pas être reproduit ou transmis sous une forme ou par un moyen quelconque, électronique ou mécanique, à toutes fins, sans notre autorisation écrite.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft et Siebel sont des marques déposées d'Oracle Corporation et/ou de ses filiales. Les autres noms cités peuvent être des marques de leur propriétaire respectif.