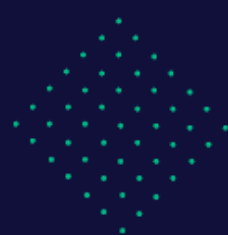
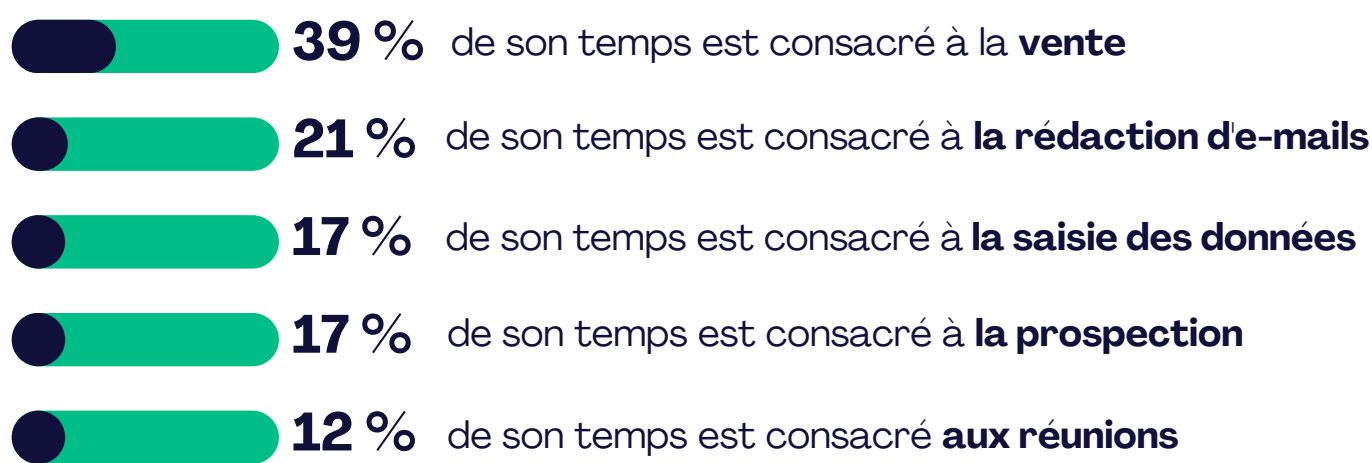


Toutes les clés pour améliorer votre productivité et vos performances commerciales.

Tous les derniers mercredis du mois, retrouvez l'Info'graph aloha qui vous apporte toutes les données et conseils pour votre développement commercial.



Répartition du temps passé sur les tâches quotidiennes du commercial



Les équipes commerciales sont **polluées par les tâches administratives**.

Le métier de commercial évolue au **rythme des nouvelles technologies**.



LA DIGITALISATION

Soulage le commercial de toutes ses tâches administratives, de prospection et offre la **possibilité de se concentrer sur ses objectifs premiers** : la vente, la relation client et l'expertise.

Comment améliorer vos performances commerciales et votre productivité



1

Utilisez les bons outils et centralisez les données

Utilisez un CRM adapté, pensé pour vous, afin de **garder une gestion optimisée et efficace** de la relation client, suivre toutes les opportunités commerciales, les réclamations et les campagnes marketing en cours. Gagnez du temps et réduisez le risque d'erreurs : vous n'avez plus besoin de transférer les données et les fichiers manuellement, toutes les données sont centralisées au même endroit.

Adoptez les bonnes méthodes de travail

Automatisez au maximum l'exécution des **tâches chronophages** et **personnalisez la relation commerciale**, retracez toutes les interactions avec vos prospects et clients depuis le premier contact : le CRM vous permet de construire un argumentaire de vente solide.

2

3

Utilisez des applications valables sur desktop ET mobiles

Utilisez des applications de productivité conçues pour l'utilisation mobile afin de **gagner du temps, réagir vite** et de pouvoir **travailler n'importe où depuis n'importe quel outil**.

61%

des e-mails sont ouverts depuis des interfaces mobiles.

Suivez vos performances

Il est primordial d'**identifier** et de **lister les indicateurs clés** dont vous avez besoin : taux de conversion de vos campagnes marketing, quantifiez vos opportunités commerciales, la durée de votre cycle de vente...

4

L'augmentation de la productivité d'une entreprise utilisant le CRM est estimée à **15%**

