

Réduisez votre cycle de vente et reprenez le contrôle de vos activités de marketing grâce au CRM Ipsos.

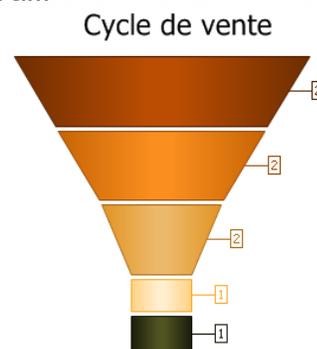
Pour qui?

- les représentants en B2B (Business to Business) et B2D (Business to Distribution)
- Les entreprises qui désirent encadrer leurs activités de marketing.

À quoi ça sert ?

Saviez-vous que vos représentants passent en moyenne **65% de leur temps à faire autre chose que vendre** vos produits? Le CRM IPSO sert à...

- encadrer les activités ventes et marketing
- réduire le cycle de ventes,
- informatiser et automatiser la prospection,
- prioriser et cibler les interventions
- augmenter les volumes de ventes
- augmenter la visibilité.



Comment ça marche?

Le cœur du CRM Ipsos est une solide gestion des opportunités de vente. Chaque opportunité est évaluée et suivie avec précision dans l'entonnoir afin de prioriser les interventions du représentant. Plusieurs entonnoirs peuvent être créés dans notre CRM pour suivre vos différents types d'opportunités.

Les efforts du représentant sont priorisés donc mieux ciblés, donc moins de travail pour plus de résultats. S'en suit un raccourcissement du cycle de ventes et des volumes de ventes supérieurs.

Pour un résultat optimal

La clé du succès réside dans une solide implantation dans laquelle s'opère un changement de culture nécessaire pour l'obtention de résultats.

Et les bénéfices ...

- Un cycle de vente raccourci
- Amélioration significative de la productivité des représentants
- Indicateurs de performance intégrés
- Évaluation de chaque activité marketing
- Meilleure collaboration de toute l'équipe