

Réduisez votre cycle de vente et reprenez le contrôle de vos activités de marketing.

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 de vendre** vos produits? IPSO CRM sert à...

- **Encadrer les activités de ventes et marketing**
- **Réduire le cycle de vente**
- **Informatiser et automatiser la prospection**
- **Prioriser et cibler les interventions**
- **Augmenter les volumes de ventes**
- **Augmenter la visibilité**

Cycle de vente



Comment ça marche?

Le cœur d'IPSO CRM crée une solide gestion des opportunités de ventes. Chaque opportunité est évaluée et suivie avec précision dans l'entonnoir, afin de prioriser les interventions des représentants. Plusieurs entonnoirs peuvent être créés dans le CRM pour suivre vos différents types d'opportunités.

Les efforts du représentant sont ainsi priorisés et mieux ciblés, donc moins de travail pour plus de résultats.

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...

- ✓ 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