

# 4 façons dont un CRM optimisé par l'IA peut révolutionner le parcours client



Les acheteurs d'aujourd'hui s'attendent à une expérience de vente personnalisée et cohérente lorsqu'ils choisissent des fournisseurs. Les petites et moyennes entreprises doivent donc investir dans des outils pour se démarquer. Pour établir une relation plus forte avec vos clients et transformer la façon dont vous interagissez avec eux, vous pouvez utiliser une solution CRM basée sur l'IA. Voici les quatre principales améliorations auxquelles vous pouvez vous attendre en mettant en œuvre un CRM avec des capacités d'IA étendues.

## 1. Cibler et attirer les meilleurs prospects

Accédez à des résumés et des notifications en temps réel directement dans le CRM avec des aperçus de chaque opportunité, afin que les vendeurs sachent sur lesquelles se consacrer.

Tirez parti des réponses aux e-mails, des comptes-rendus de réunions et des invitations par appel rédigés par l'IA pour donner aux vendeurs le temps de se concentrer sur la conclusion d'un plus grand nombre de transactions.

## 2. Donner aux vendeurs des outils pour proposer une expérience de vente efficace

Accédez à des résumés et des notifications en temps réel directement dans le CRM avec des aperçus de chaque opportunité, afin que les vendeurs sachent sur lesquelles se consacrer.

Tirez parti des réponses aux e-mails, des comptes-rendus de réunions et des invitations par appel rédigés par l'IA pour donner aux vendeurs le temps de se concentrer sur la conclusion d'un plus grand nombre de transactions.

## 3. Favoriser un engagement continu avec un contenu personnalisé

Les fonctionnalités d'IA analysent les enregistrements et les transcriptions d'appels pour identifier les priorités des prospects et les mentions des concurrents afin de rédiger ou de suggérer un contenu pertinent et attrayant.

Les profils des clients sont automatiquement mis à jour au fur et à mesure que les données sont compilées pour affiner la stratégie de vente en continu.

## 4. Fournir un après-vente de transition de haute qualité

Transférez les données de manière transparente une fois les transactions conclues grâce à des applications de communication et de collaboration partagées entre les différents services.

Gardez la confiance des clients en stockant toutes les données de manière conforme dans un système connecté qui se met automatiquement à jour avec leurs préférences de confidentialité.



## Révolutionnez votre entreprise

Découvrez comment Absys Cyborg peut aider votre entreprise à transformer la façon dont vous bâtissez des relations avec les clients dès aujourd'hui avec Microsoft Dynamics 365 Sales Copilot. En tant que partenaire Microsoft, Absys Cyborg peut vous aider à identifier rapidement les domaines dans lesquels vous pouvez améliorer le parcours client, implémenter les fonctionnalités Dynamics 365 Sales pour renforcer votre position auprès de vos clients et former votre équipe pour vous assurer de tirer le meilleur parti des fonctionnalités d'IA plus rapidement.

Pour démarrer, contactez-nous via ce lien : [Nous contacter](#)