

sage

Découvrez les nouveaux leviers de croissance pour votre business !



Une stratégie de vente collaborative, permet **d'accroître** jusqu'à 41% le chiffre d'affaires généré par commercial

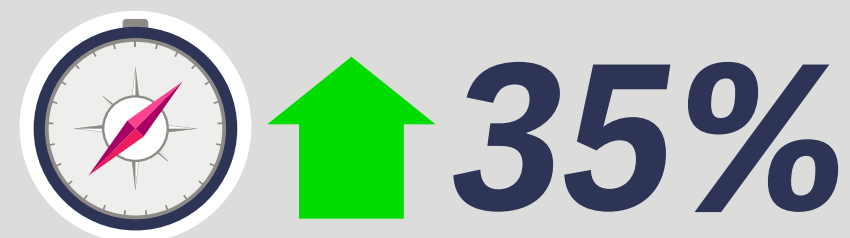
CHALLENGE 1

Conclure plus de ventes

Travailler avec des données précises sur vos ventes afin d'identifier facilement les problèmes et prendre les bonnes décisions.

Améliorez votre stratégie commerciale avec :

- ★ Des décisions prises sur la base de données actualisées en temps réel
- ★ Des prévisions de ventes précises et fiables
- ★ Un accès immédiat aux informations clients



Les entreprises exploitant des données fiables ont une **croissance** 35% plus rapide

CHALLENGE 3

Travailler avec des données exactes et consacrer moins de temps aux tâches administratives

Arrêtez d'utiliser des fichiers Excel obsolètes ou en doublons

Travaillez avec des données de meilleure qualité en :

- ★ Accédant à toutes vos informations clients en un emplacement unique
- ★ Éliminant les pertes de temps en export de données depuis des systèmes distincts
- ★ Réalisant des arbitrages réfléchis et basés sur des informations pertinentes

CHALLENGE 2

Réduire la durée du cycle de vente

Accédez rapidement aux informations de vos clients afin d'optimiser votre cycle commercial.

Raccourcissez votre cycle de vente grâce à :

- ★ Une vision à 360° de vos contacts clients
- ★ Un processus de vente standardisé et appliqué par toutes les équipes
- ★ Un accès mobile, à tout moment, permettant à vos collaborateurs de rester connectés



La rationalisation et l'automatisation des processus permettent de **réduire** de 24% la durée du cycle commercial

CHALLENGE 4

Améliorer la fidélisation client

Améliorez votre expérience client en impliquant toutes les équipes de l'entreprise.

Améliorez votre rétention client en :

- ★ Exploitant vos données clients afin que vos équipes puissent leur proposer les produits et services adaptés
- ★ Utilisant des campagnes de développement de la relation client.
- ★ Augmentant les opportunités de ventes additionnelles sur vos clients existants



Une stratégie de fidélisation permet **d'améliorer** jusqu'à 27% le taux de rétention de vos clients



Une collaboration accrue entre les équipes commerciales et marketing permet de **réduire** jusqu'à 23% les coûts marketing

CHALLENGE 5

Réduire les coûts commerciaux et marketing

Assurez-vous que votre communication marketing est bien ciblée et pertinente.

Augmentez votre retour sur investissement en :

- ★ Améliorant la collaboration entre les services marketing et commerciaux
- ★ Mesurant l'efficacité des campagnes grâce à des données mises à jour en temps réel
- ★ Conservant un budget optimal et en quantifiant votre ROI

Favorisez la croissance de votre entreprise

En 5 questions, réalisez **GRATUITEMENT** votre auto-diagnostic et identifiez les leviers qui vous permettront de développer votre business et améliorer la qualité de votre service client.