



COMMUNIQUE DE PRESSE

Gestion des campagnes commerciales : l'ERP incwo dote son CRM de nouvelles fonctionnalités.

Paris, 4 décembre 2014 – incwo, ERP 100% Cloud dédié aux TPE/PME, enrichit les fonctions de son CRM. incwo ajoute une nouvelle brique à son logiciel pour gérer et suivre des campagnes commerciales.

Nouveau module CRM sur incwo

Dans sa dynamique permanente d'ajout de nouvelles fonctionnalités, ce mois-ci, incwo intègre la gestion des campagnes marketing à son CRM.

<http://www.incwo.com/site/feature/marketing-campaigns>

Un nouveau module innovant construit selon les besoins exprimés des utilisateurs. Un mode de développement qui facilite l'appropriation par les utilisateurs et permet à incwo de lancer deux nouveautés par semaine. Des fonctionnalités qui sont ainsi toujours utiles à la croissance du business des entreprises et permettent de leur faire gagner du temps de gestion.

CRM différent pour un suivi client optimal

Pour industrialiser le commercial et développer les ventes, le module de gestion des campagnes propose de :

- Créer une campagne et associer un listing de contacts ciblés
- Programmer les étapes commerciales pour suivre chaque client
- Analyser les performances, pour décider de reconduire ou non l'action.

Le suivi individualisé de chaque contact permet de travailler simplement chaque lead. Chaque contact lié à la campagne entre ainsi dans un cycle de prospection. Tout commercial fait alors avancer le lead dans le processus de vente ou l'élimine à la vue des objectifs de la campagne et de sa relation avec le prospect.

« Le module de gestion des campagnes marketing que nous avons mis en place permet de se concentrer sur l'essentiel : le lead ! Et le suivre dans chacune des étapes de sa relation avec l'entreprise. Mieux suivre ses prospects, c'est être là au bon moment pour mieux les convertir en client et augmenter son chiffre d'affaires » souligne Guillaume Besse Président-Fondateur d'incwo.

« Le plus » : la convergence téléphonie et informatique pour mener des opérations de phoning.

Couplé aux apps de standard téléphonique d'incwo, le module de gestion de campagne ouvre de nouvelles options. Le commercial peut directement lancer un appel depuis le listing des contacts de la campagne et rédiger un compte rendu sur la fiche d'appel. Un dispositif qui facilite la prospection téléphonique en masse, toute en restant sur son CRM.

Le CRM universel le moins cher du marché



COMMUNIQUE DE PRESSE

« *Que l'objectif soit l'acquisition client, la fidélisation, ou la promotion, mener des actions commerciales est vital pour la croissance des entreprises* », rappelle Guillaume Besse.

Par ses innovations, incwo souhaite accompagner la croissance et aider les TPE/PME à prendre en main leur commercial pour se développer plus rapidement. incwo construit ainsi des modules personnalisables pour les adapter aux activités de chacun de ses clients.

Le module de gestion des campagnes permet de définir librement des actions et des techniques de vente en fonction des procédures de travail de l'entreprise. Il n'y a pas de formatage. L'application propose aussi la création de champs personnalisés sur les contacts pour recueillir l'information adaptée et utile aux besoins de chaque équipe commerciale.

Cette méthode de développement contribue à offrir des solutions adaptées à chaque entreprise. Le tout est inclus dans l'abonnement. Un format qui positionne incwo comme le CRM le moins cher du marché.

A propos d'incwo

incwo est un ERP dédié aux indépendants et TPE/PME. incwo est édité par entreprise-facile SAS, développeur d'applications web et mobile, depuis 2007. Via le Cloud, la société propose des solutions logicielles répondant aux besoins de gestion, de mobilité et de collaboration des entreprises. *entreprise-facile* a reçu le soutien d'OSEO pour ses produits innovants et rassemble aujourd'hui plus de 140.000 utilisateurs sur ses services.