



CRM Web

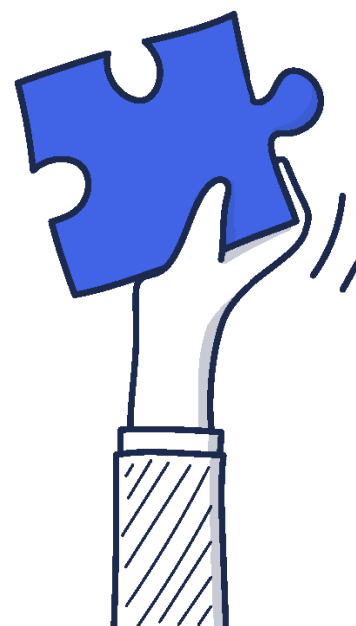
Gagnez en mobilité et en efficacité avec la CRM Web de Synoptic ERP.

WWW.SYNOPTIC-ERP.COM



SOMMAIRE

Pourquoi choisir une CRM web ?	Page 3
Fonctionnalités	Page 4
Prospects/Clients : fiche du tiers	Page 5
Gestion des actions commerciales	Page 6
Tournée commerciale et géolocalisation	Page 7
Prospects/Clients : GED	Page 8
[Gestion électronique des documents]	
Synchronisation Outlook 365/Exchange	Page 9
Statistiques embarquées/BI Embedded	Page 10
Certification ISO 27001	Page 11
Contact	Page 12



CRM WEB : DIGITALISEZ VOTRE RELATION CLIENT

Notre CRM Web (*Customer Relationship Management*) est une plateforme vous permettant de centraliser et d'organiser vos interactions commerciales avec vos clients en quelques clics !

POURQUOI CHOISIR UNE CRM WEB ?

- ✓ **Centralisez facilement toutes vos données :** toutes vos informations clients sont regroupées en un seul endroit, facilitant ainsi leur gestion. La CRM et Synoptic ERP partagent une base de données commune : aucune synchronisation à gérer, les informations sont accessibles en temps réel et toujours à jour.
- ✓ **Une accessibilité accrue :** accédez à votre CRM depuis n'importe où, à tout moment, sur n'importe quel support (PC, smartphone, tablette).
- ✓ **Personnalisez votre suivi :** adaptez vos actions commerciales en fonction des besoins et de l'historique de vos prospects et clients.
- ✓ **Automatisez les tâches à faible valeur ajoutée :** gagnez du temps en automatisant les tâches répétitives et en définissant des workflows personnalisés.
- ✓ **Analysez vos performances :** suivez en temps réel vos performances commerciales et anticipez les besoins de vos prospects et clients grâce à des outils d'analyse avancés.

POUR VOS COMMERCIAUX

- Accès aux informations.
- Suivi des actions.
- Gestion des mails et rendez-vous.
- Mobilité et simplicité d'utilisation.

POUR VOS MANAGERS

- Accès à leurs équipes.
- Validation selon les sujets/processus.
- Vue d'ensemble/Analyse.



FONCTIONNALITÉS ET FEUILLE DE ROUTE

MODULES CRM DISPONIBLES



Gestion des prospects/clients



Gestion des actions commerciales



Tournée commerciale/géolocalisation



Gestion électronique des documents



Agenda et rendez-vous



Workflow et statistiques paramétrables



Synchronisation Outlook/Emailing



Gestion des droits et personnalisation

EN DÉVELOPPEMENT À COURT TERME



Création des devis



Suivi d'affaires

EN DÉVELOPPEMENT À MOYEN TERME



Suivi des campagnes marketing

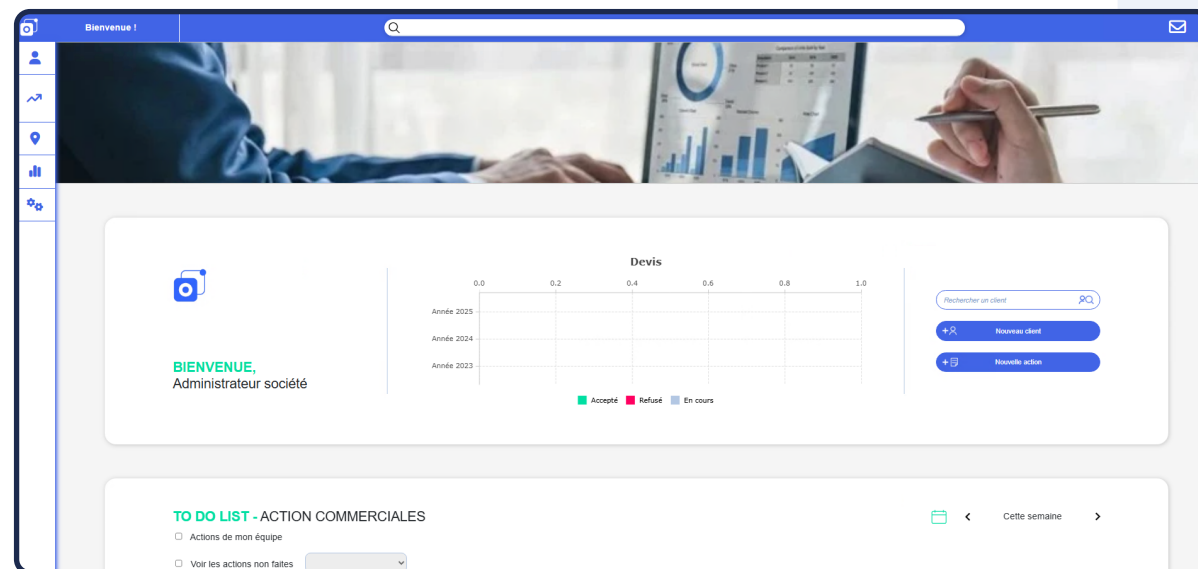


Interface Marketing Automation



PROSPECTS/CLIENTS

FICHE DU TIERS



Fonctionnalités

Fiche client/prospect : créez pour chaque client ou prospect une fiche dédiée comprenant des informations telles que le nom, la fonction, les coordonnées, l'historique des interactions, etc.

Historique des actions commerciales : retrouvez l'historique complet des actions commerciales avec chaque interlocuteur, y compris les appels téléphoniques, les réunions, les e-mails, les messages, etc.

Gérez l'encours de vos clients : visualisez en un clic l'encours de vos clients et accédez également aux documents archivés.

The form displays contact information for 'Entreprise ALFALAVAL' and a list of commercial actions under 'TO DO LIST - ACTION COMMERCIALES'.

▼ A faire pour le	Sujet	Tiers	Interlocuteur	Objet	Priorité	
11/03/2025	Nouveau projet de machine	ALFALAVAL	M. PECHBERTY Antoine	RENDEZ-VOUS TELEPHONIQUE	Basse	✓
15/03/2025	Nouveau projet de machine	ALFALAVAL	M. PECHBERTY Antoine	RELANCE DEVIS	Haute	✗
17/09/2025	Nouveau produit à proposer	ALFALAVAL	M. Antoine PECHBERTY		Normale	✗
21/10/2025		ALFALAVAL	RAQUET Marc	RELANCE DEVIS	Basse	✗

GESTION DES ACTIONS COMMERCIALES

MES ACTIONS : ✓ 0 ✗ 3

Nouvelle action

TO DO LIST - ACTION COMMERCIALES < Ce mois >

Date	Entreprise	Interlocuteur	Sujet	Type	
08/02/2024	TEST1		test	Déjeuner d'affaire	✗
08/02/2024	TEST CLIENT 4		test	Conférence téléphonique	✗
07/02/2024	ALFALAVAL				✗

MODIFIER UNE ACTION COMMERCIALE ✕

Entreprise
ALFALAVAL

Interlocuteur
PECHBERTY Antoine

Date
02 / 01 / 2024

Sujet
testes

Type
Déjeuner d'affaire

Priorité
Normale

Commentaire
test testtest testtest tes

☐ Attribuer l'action à un collègue

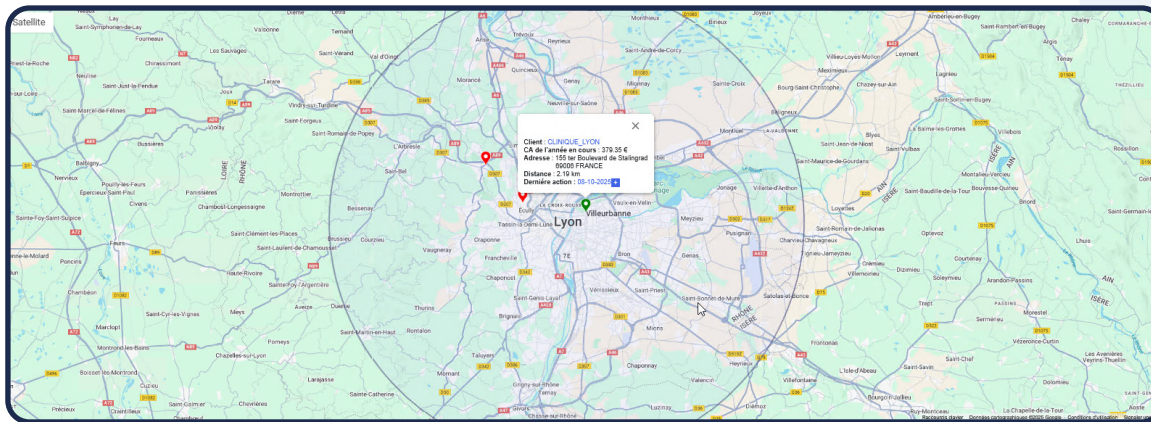
Ajouter un document

Modifier l'action

Fonctionnalités

- **Suivi des actions commerciales :** prévoir, réaliser, historiser.
- Possibilité de lier des actions commerciales à chaque prospect/client.
- **Fonctions essentielles :** interface avec l'agenda partagé, liste des actions à réaliser, association d'un document à l'action.
- Gestion d'actions commerciales en masse.

TOURNÉE COMMERCIALE GÉOLOCALISATION



Fonctionnalités

Géolocalisation de vos clients et prospects : rayon d'action et filtre paramétrable des clients et prospects présents dans ce rayon.

Accès direct aux dernières actions commerciales.

Calcul de la distance et du meilleur itinéraire pour faciliter vos rendez-vous.

LOCALISER MES CLIENTS

☒ Rechercher autour de moi

Rechercher un client



Rechercher

Type de client

TOUS

Rayon

25 km

PROSPECTS/CLIENTS

GED [GESTION ÉLECTRONIQUE DES DOCUMENTS]

Rechercher par référence 🔍 * Facture échues

Commande			BL			Facture				Règlement		
Référence	Montant	Date	Référence	Montant	Date	Référence	Montant	Date facture	Date échéance	Référence	Montant	Date
CC000003	521.76	08/05/2023										
CC000008	23275	20/12/2022										
CC000009	98502000	15/07/2022										
			BL00010	24	17/08/2022							
			BL00011	24	17/08/2022							
						FC000003	60	24/06/2021	15/11/2021			
						FC000012	30000	22/09/2023	15/11/2023			
						FC000002	2850	16/04/2021	16/04/2021			

Fonctionnalités

- Accès aux archives documentaires de vos clients : commandes, factures, bons de livraison (BL).
- Accès à vos archives de relances de règlements pour un suivi précis de vos différents clients.
- Possibilité de lier des documents en mobilité à vos actions commerciales (supports de présentation, cartes de visite, propositions techniques, etc).



COMMANDE : CC000024 - DATE : 05/08/2025

V/REF :

CLIENT : C0000004 - ALFALAVAL

DEVISE : EUR -

AFFAIRE : AFF00005 - BA - Module d'identification de voyants

VOTRE CONTACT :

Administrateur

Tél : 04.37.49.93.70

Mobile : 06.17.49.63.23

p.debonnieres@proges.com

ALFA LAVAL PACKINOX

A l'attention de M. PECHBERTY Antoine

4 RUE THOMAS DUMOREY

71100 - CHALON SUR SAONE

FRANCE

LIVRAISON

ALFA LAVAL PACKINOX

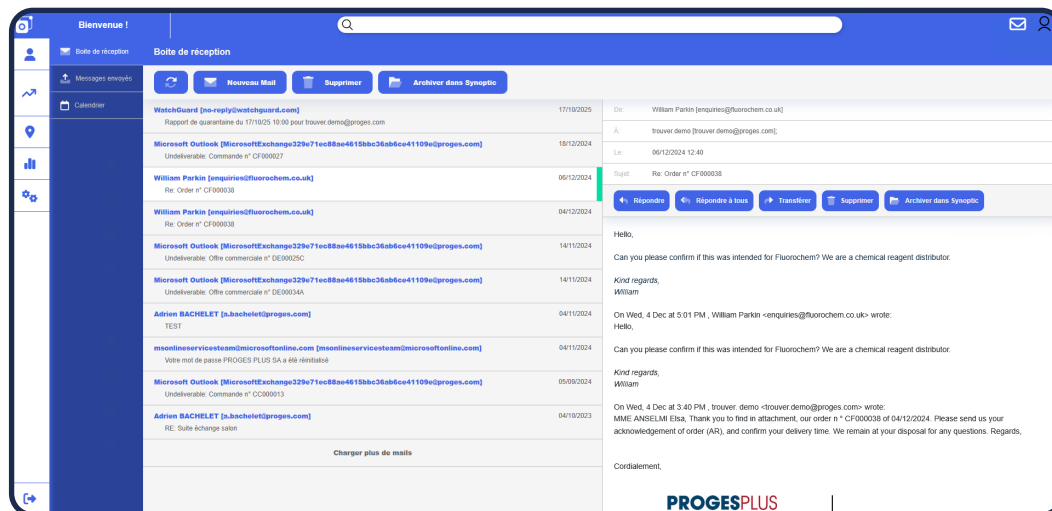
4 RUE THOMAS DUMOREY

FACTURATION

ALFA LAVAL PACKINOX

4 RUE THOMAS DUMOREY

SYNCHRONISATION OUTLOOK 365/EXCHANGE



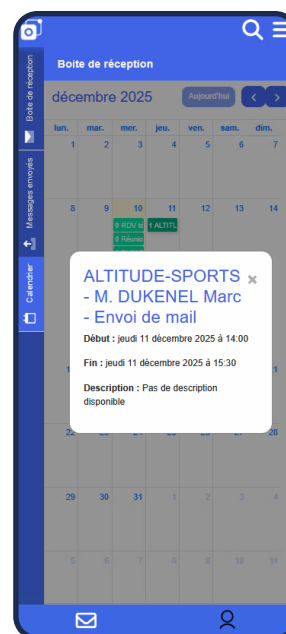
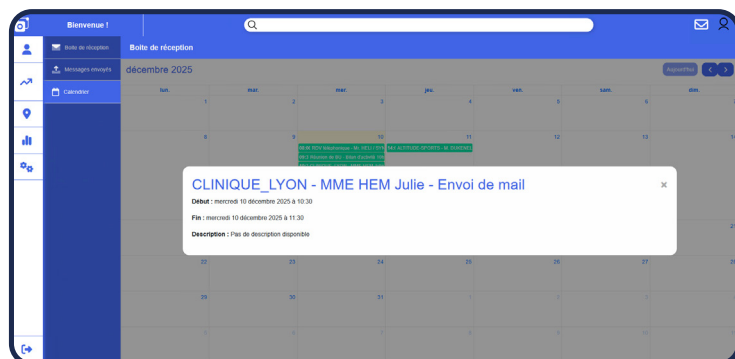
Fonctionnalités

■ **Synchronisation bidirectionnelle Outlook 365/Exchange** : échanges automatiques des e-mails, contacts et agendas entre Outlook et la CRM Web.

■ **Consultation de l'agenda partagé directement depuis l'interface CRM.**

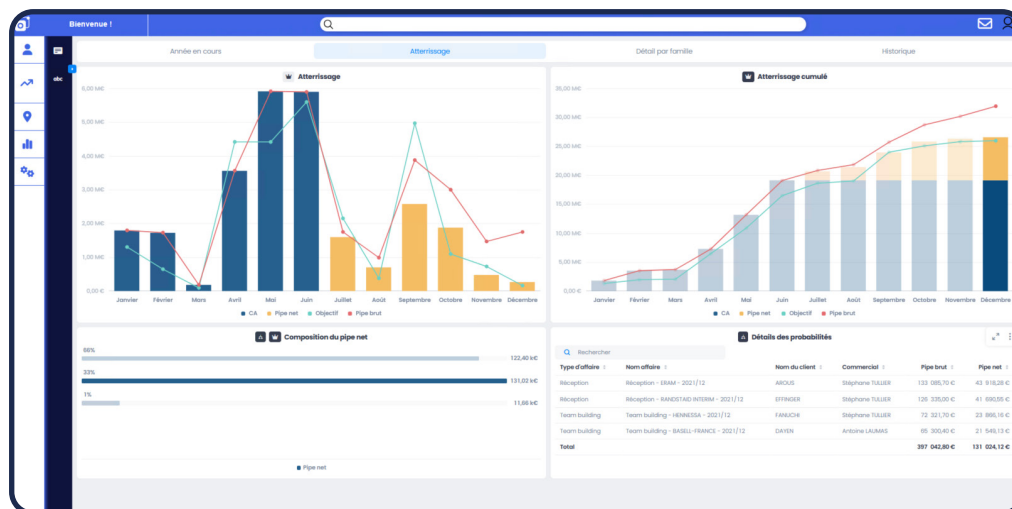
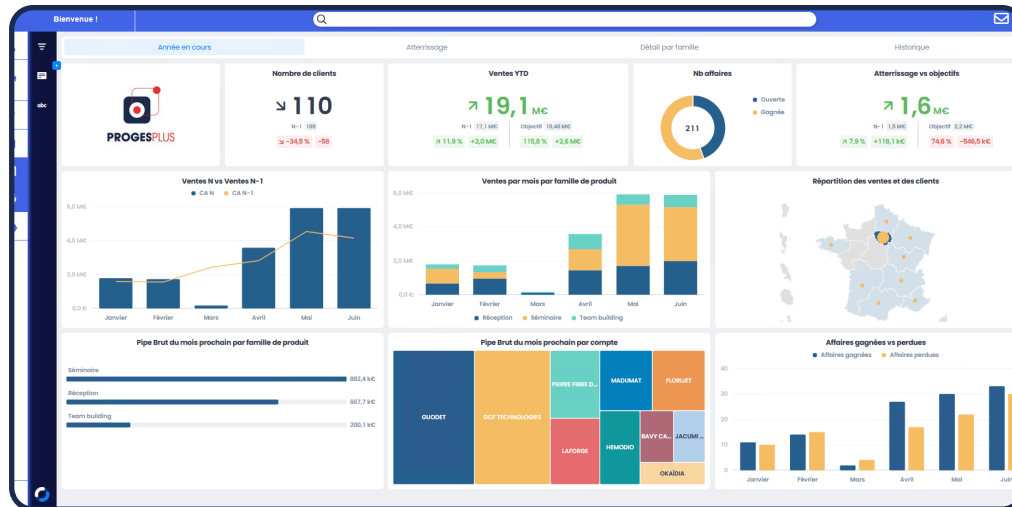
■ **Archivage des e-mails dans Synoptic ERP** avec rattachement aux fiches tiers, pour un suivi structuré des échanges commerciaux.

■ **Centralisation des communications** afin de sécuriser l'historique et garantir la continuité du suivi, y compris en mobilité.



STATISTIQUES EMBARQUÉES

BI EMBEDDED



Fonctionnalités

- Accès direct aux tableaux de bord et indicateurs clés depuis la CRM Web, sans quitter l'outil.
- Intégration native de MyReport pour l'analyse des performances commerciales.
- Visualisation en temps réel des KPI : activité commerciale, suivi des actions, performance des équipes.
- Aide à la prise de décision grâce à des données consolidées et accessibles à tout moment.

ISO 27001

UNE DÉMARCHE DE SÉCURITÉ PARTAGÉE

Notre certification ISO 27001 atteste de la rigueur de nos processus internes en matière de sécurité de l'information.



UNE SÉCURITÉ RENFORCÉE

La certification ISO 27001 implique un contrôle rigoureux de nos processus internes, de nos infrastructures et de nos méthodes de travail.

Cet engagement concerne l'ensemble de nos activités : Synoptic ERP, Synoriel (SIRH), Plug and Track ainsi que nos services d'infogérance et de cybersécurité Blue Serve.

Au-delà du cadre normatif, cette démarche reflète notre volonté de vous offrir des solutions fiables, sécurisées et adaptées aux enjeux numériques auxquels font face les entreprises et les collectivités.

UN PROJET CRM ?

Contactez-nous

Philippe VIOT

Directeur d'activité Synoptic ERP

06.50.03.12.40

philippe.viot@proges.com

www.proges.com

