

eLink est un levier fort d'accroissement des ventes et d'optimisation de la relation commerciale.

Destiné aux commerciaux et à leurs managers, eLink permet de traiter efficacement leurs besoins d'organisation, de gestion des priorités, de suivi des affaires et de reporting. Le temps libéré est alors au profit de celui de la vente sur le terrain avec pour conséquence immédiate, un meilleur taux de transformation des affaires et un chiffre d'affaires en hausse !

“ eLink for Sales a permis une augmentation de 5% de notre chiffre d'affaires en 2005. Ce résultat est principalement dû à la contribution d'eLink pour améliorer notre cross-selling, partager l'information, entre les commerciaux, renforcer la protection de notre portefeuille clients et avoir une visibilité accrue des objectifs et des résultats commerciaux. ”

PASCAL EVAUX – ACE EUROPEAN GROUP

## Informatisez votre force de vente et activité commerciale

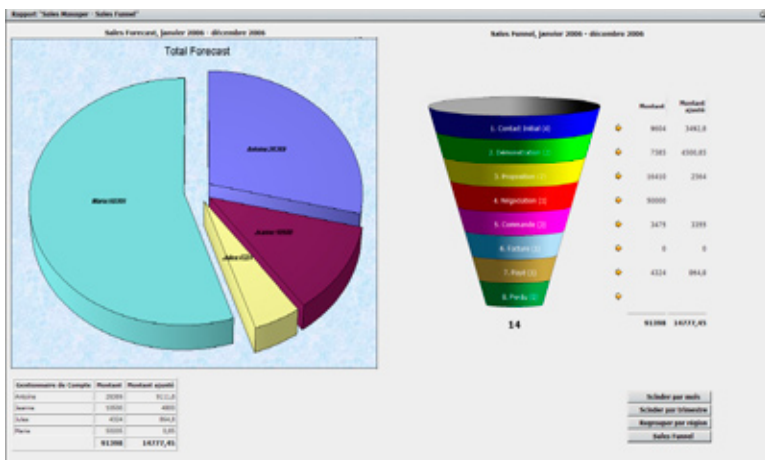
eLink propose des fonctionnalités qui s'adressent à chaque acteur commercial selon son mode de travail et son activité quotidienne. Il offre au :

### Directeur commercial :

- ❖ Une visibilité sur les actions et le portefeuille d'affaires de ses commerciaux.
- ❖ Une gestion optimisée des opportunités et une productivité accrue grâce au partage des informations et à une meilleure coopération avec son équipe,
- ❖ Des prévisions et des statistiques de ventes ainsi que des tableaux de bords personnalisés qui accompagnent en temps réel ses prises de décision.

### Commercial :

- ❖ Une productivité améliorée,
- ❖ Un accès en temps réel aux informations commerciales (clients, affaires, historique des ventes)
- ❖ Une intégration avec ses outils bureautiques courants (Outlook/LotusNotes, Word, Excel, etc).



# Fonctionnalités

Du 1er contact à la signature, eLink intervient comme soutien dans chacune des étapes du cycle de vente : traitement des leads et des affaires en cours, sélection des produits, édition d'une offre et planification des actions de suivi.

La gestion des cycles de ventes demande une réactivité immédiate et une vision claire de tous les éléments liés à chaque affaire. Avec eLink, l'équipe de vente gère non seulement les sociétés et les contacts avec lesquels elle est en relation, mais aussi les actions, les documents et les affaires liés à ces contacts. L'opportunité de vente s'enrichit également des informations apportées par les acteurs internes et externes : marketing, services, management, partenaires, etc.

## Gestion des territoires

eLink aide à segmenter le marché selon des critères géographiques et/ou profils clients. Les territoires sont ainsi bien délimités et attribués à chaque membre de la force de vente.

## Gestion des leads

Toute affaire potentielle est mémorisée dans eLink. Son affectation immédiate à un commercial peut, selon l'organisation de l'entreprise, être automatisée. Les commerciaux disposent ainsi des leads en temps réel et aucune opportunité en devenir n'est oubliée.

## Gestion des opportunités de ventes

eLink permet de gérer chaque opportunité et son cycle de vente associé selon la méthodologie commerciale de l'entreprise. Les opportunités sont mises à jour par les commerciaux et enrichies de toutes les informations et échanges qui s'y rapportent : emails, documents, actions, rendez-vous, etc.

## ❖ Gestion des visites

Les rendez-vous sont planifiés grâce à l'agenda partagé d'eLink. L'historique et la situation du prospect ou du client sont consultés pour une préparation efficace des visites. Les comptes rendus sont saisis rapidement et partagés avec les collaborateurs concernés.

## ❖ Gestion des devis

eLink assure l'élaboration automatique de propositions commerciales à partir de la sélection des produits issus du catalogue. Ce catalogue géré et actualisé dans eLink, consigne les informations sur tous les produits de l'entreprise : tarifs, remises etc.

## ❖ Encyclopédie commerciale

eLink gère une librairie documentaire permettant à la force de vente d'accéder instantanément à tout le matériel commercial dont elle a besoin à chaque étape du cycle de vente : brochures, présentations, tarifs, etc.

## Tableaux de bord et prévisions de vente

Avec ses tableaux de bord et graphiques pré-définis, eLink assure, à tout moment, le suivi commercial du prévisionnel et du résultat des ventes selon les indicateurs propres à l'activité de l'entreprise : le volume des opportunités et des offres, le nombre de visites, le taux de transformation, le scoring des affaires, la répartition des ventes par canal, les affaires gagnées ou perdues, etc.

## Mobilité

Les commerciaux restent connectés à leur entreprise, à tout instant et en tout lieu, grâce à de nombreux outils de mobilité (PC laptops, PDA, Smartphones, blackberry, cahier numérique, ...) en accès direct ou synchronisables à eLink.

En cours	Vendeur	Nom	Société	Statut	Date Cible	Succès %	Restant ajusté
▼	Antoine	Reforce Systeme d'Information	CREDIT DE France	1. Contact Initial	15/05/06	80	235€
▼		Projet Web To MOBI	COLUMBIA FRANCE SA	3. Commande	15/07/06	100	3355€
▼		Instant	Alcha PUBLICITE	1. Contact Initial	30/04/06		
▼		Devis Assoc achat robot	Philia	3. Proposition	15/05/06		
▼		Instant	SIGMA PLUS	3. Proposition	22/04/06	40	2394€
▼		eLink 2004	SERVIPOSTE	1. Contact Initial	15/10/06	20	336,8€
<b>9111,8</b>							
▼	Jeanne	Entrance	SIGMA PLUS	2. Demonstration	16/09/06	60	400€
▼		eLink	COLUMBIA FRANCE SA	1. Contact Initial	10/05/06	10	30€
<b>490€</b>							
▼	Jules	ASSURANCE VIE	ASA	5. Commande	25/01/06		
▼		Projet Interface CRM	Metropolitan	7. Payé	20/10/06	10	864,8€
<b>864,8</b>							
▼	Marie	HOME	ASA	4. Négociation	30/03/06		

## ❖ Coopération sur les affaires

eLink permet d'associer tous les intervenants internes et externes à l'opportunité de vente ; ils accèdent et partagent ainsi les informations correspondant à l'affaire et coordonnent leurs actions.

# Mise en œuvre

Toutes les fonctionnalités nécessaires au suivi des affaires sont assurées par eLink for Sales.

eLink dispose d'un module de configuration qui permet une personnalisation des éléments spécifiques à l'activité commerciale de l'entreprise.

La mise en œuvre et le déploiement d'eLink for sales peuvent être réalisés en un temps record grâce à sa technologie Web. Des formations adaptées aux utilisateurs et administrateurs d'eLink sont disponibles à la demande.

NextApplication  
104 boulevard Auguste Blanqui  
75013 Paris - France  
Tél. : +33 (0) 1 55 43 15 15  
Fax. : +33 (0) 1 55 43 15 16  
www.nextapplication.fr

NextApplication - Benelux  
26 av Jeanne  
1050 Bruxelles - Belgique  
Tél. : +32 (0) 2 663 3480  
Fax. : +32 (0) 2 663 3481  
www.nextapplication.be

NextApplication - Suisse  
7 chemin des chalets  
1279 Chavannes-de-Bogis - Suisse  
Tél. : +41 (0)22 960 10 04  
Fax : +41(0)22 960 10 01