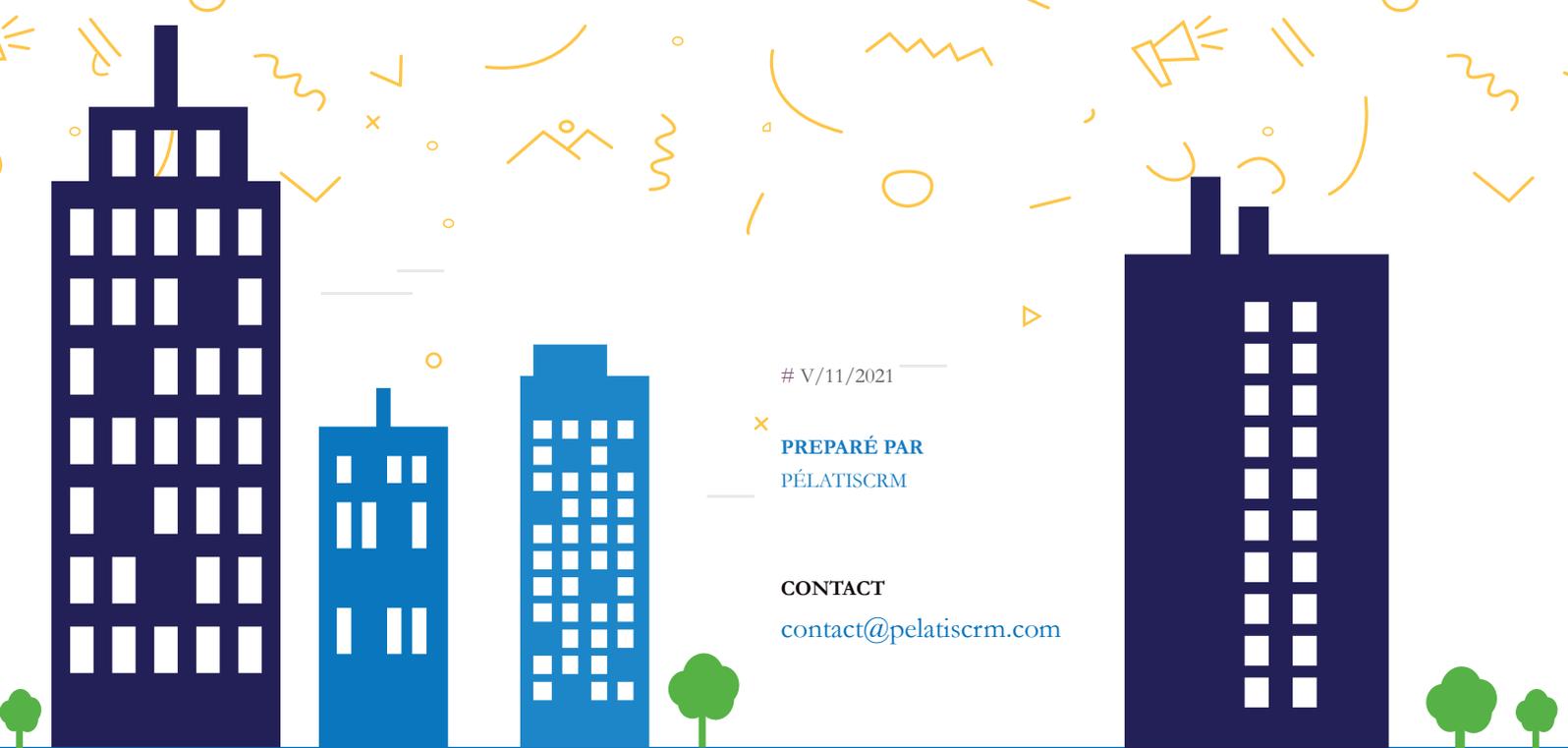




PÉLATISCRM



V/11/2021

PREPARÉ PAR
PÉLATISCRM

CONTACT
contact@pelatiscrm.com

INFORMATIONS CONFIDENTIELLES

Le matériel contenu dans ce document ainsi que toute information qui y est divulguée représente des informations exclusives et confidentielles relatives aux services, méthodologies et méthodes de la plateforme de Gestions de la relation Client Pélatis CRM, propriété de OSHARA Inc et Leave Your Prints. Les produits et les noms de marque sont des propriétés intellectuelles et tous les droits sont réservés

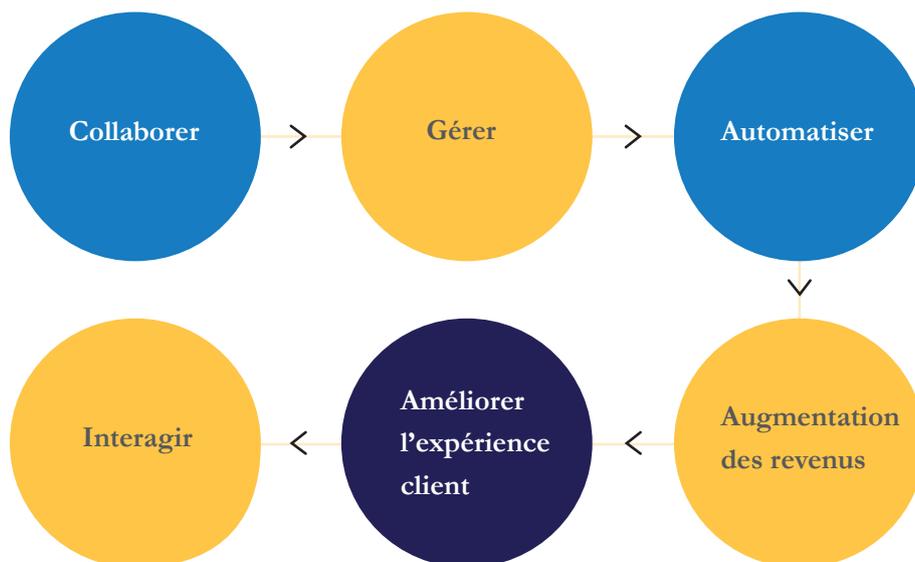




À QUOI RESSEMBLE UN BON PROCESSUS DE GESTION DE LA RELATION CLIENT

LA GESTION DE LA RELATION CLIENT CONSISTE À ÉTABLIR AVEC VOS CLIENTS ET PROSPECTS UNE COMMUNICATION PERSONNALISÉE EN RÉCOLTANT, TRAITANT ET ANALYSANT LEURS INFORMATIONS DANS LE BUT DE LES FIDÉLISER ET

CRM est l'abréviation de Customer Relationship Management (gestion de la relation client). Un système CRM aide les entreprises à gérer toutes les interactions qu'elles ont avec les clients et les clients potentiels. Avec une plateforme CRM, les préférences des clients sont enregistrées et leur activité peut être suivie. Ainsi, chaque fois qu'ils s'adressent à une entreprise, quel que soit leur interlocuteur, les clients bénéficient d'une expérience entièrement personnalisée et cohérente.



Processus de gestions de la relation client dans un CRM



AVEC PÉLATIS CRM, VOUS POURREZ DÉVELOPPER VOTRE AUDIENCE, CONSTRUIRE LA MARQUE, MESURER, ANALYSER ET ÉVALUER LA PERFORMANCE DE VOS CAMPAGNES ET ÉQUIPES EN VUE D'AUGMENTER LES REVENUS DE VOTRE ENTREPRISE



NOUS SOMMES PÉLATISCRM

Pélatis CRM est une application simple et innovante qui peut vous aider à améliorer la relation avec vos clients et permettre à votre entreprise de se développer plus efficacement. Grâce à cet outil vous pouvez gérer les associations de votre entreprise et vos équipes dans une interface conviviale de manière simple et intuitive même si vous êtes un profane en technologie. Pélatis CRM est développé à l'aide de Laravel 8 et vue js pour permettre une adaptation à votre personnalisation en fonction de votre environnement, votre secteur d'activité et vos besoins uniques.

Demander une démo personnalisé au :
Courriel : contact@pelatiscrm.com

Contactez-nous à contact@pelatiscrm.com
Tél: +229 97 78 88 08 ou +1 514 667 7144

Nous vous répondrons dans les 24 heures suivant la réception de votre e-mail/commentaire.



NOUS ASPIRONS À RÉVOLUTIONNER
LE SECTEUR DU SERVICE À LA
CLIENTÈLE AVEC DES SOLUTIONS
DIGITALES QUI AMÉLIORENT
L'EXPÉRIENCE ET L'ENGAGEMENT.





CARACTÉRISTIQUES DE PÉLATIS CRM

Nous avons prêté attention à chaque élément de conception visuelle et fonctionnelle. Le résultat final est ce que nous pensons être une application extrêmement conviviale. L'application vous donne, à vous et à vos clients, un point de contact unique, pour collaborer sur des projets.

Vous n'aurez plus jamais plus besoin d'utiliser plusieurs outils pour effectuer votre travail. L'application est dotée de fonctionnalités très avancées pour vous aider à gérer vos clients et vos ventes.

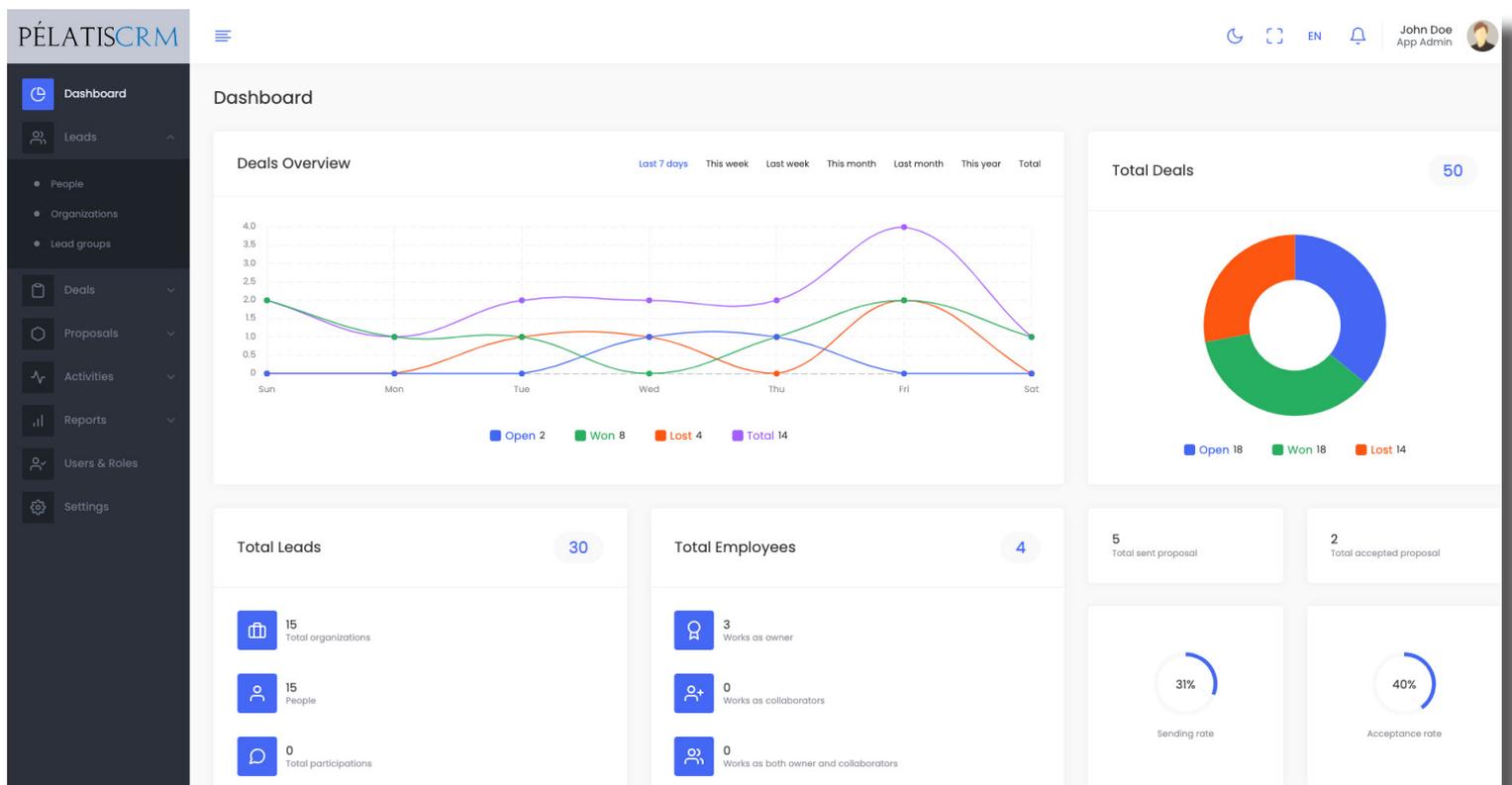




TABLEAU DE BORD INFORMATIF

Une interface graphique pour démontrer diverses informations en un coup d'œil.

- Afficher un graphique pour une vue d'ensemble de vos opérations.
- Voir un graphique circulaire de vos contrats/ventes en cours, gagnées et perdues.
- Voir le nombre total de vos Prospects.
- Voir le nombre total de vos employés.
- Voir le nombre total de propositions envoyées et acceptées.
- Voir le taux d'envoi et d'acceptation des propositions.
- Visualisez le nombre de pipelines (entonnoir de ventes) que vous avez.
- Voir combien de deals sont dans chaque pipeline individuel de vos agents, ou vous.





MODULES DE GESTION DE LA CLIENTÈLE

Créez des clients, individus et entreprises, et toutes leurs caractéristiques, et gérez-les dans une interface conviviale et intuitive. Ici, vous pouvez voir et gérer toutes vos pistes commerciales. Un prospect peut être une personne ou une organisation avec laquelle vous concluez des accords pour votre entreprise. Vous pouvez créer un type de prospect et ajouter des personnes ou des organisations sous ce type de prospect.

The screenshot displays the PÉLATISCRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Leads, Deals, Proposals, Activities, Reports, Users & Roles, and Settings. The main area shows a lead profile for 'Maddison Leuschke' with a 'Warm Lead' status. The profile includes contact information (email: reginald.wilkinson@example.net, phone: 01919636061), working organization (Jacobson Ltd), and owner (General Admin). Below the profile are sections for 'Details' and 'Activity'. The 'Activity' section has tabs for Call, Meeting, Email, Task, Deadline, and Others. An 'Add person' modal is open, showing a form to create a new person. The form includes fields for Name, Lead group, Organization, Contact info (Phone, Email), and Owner. A list of existing people is visible in the background, including Maddison Leuschke, Monique Pacocha, and Katelyn Morar.





CONNEXION CLIENT / LEAD

Accélérez votre communication avec vos prospects grâce à un système de commentaires facile à utiliser afin de partager des informations pour accélérer la conclusion des ventes.

Ici, vous pouvez voir et gérer vos transactions dans la module de discussion des transactions, la valeur de la transaction, le responsable et le contact de la ventes et client, la transaction avec le propriétaire de la transaction et les étiquettes, etc. Vous pouvez également commenter ici et permettre au client d'en faire autant.

Rosey Martin
Deal owner - 21-10-2021 - Age - 17 days 4 hours 18 minutes - 1 comments [View details](#)

#31 Explicabo aliquam maxime ducimus nostrum libero dolore. [Open](#)

Description

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electronic typesetting

John Doe
07-11-2021 7:04 PM
I was a little wider. 'Come, it's pleased so.

John Doe changed Stage from Sales Pitch or Product Demo to Qualifying 3 hours ago

John Doe

Stage
Qualifying

Deal Value
\$ 97738

Lead type : Organization
Yundt-Keeling
No contact

Proposal (1)
Eligendi quia ex od... [Sent](#)

Tags
testimonial [×](#) [+ Add](#)

Expected closing date
Not added yet

Followers (0)
No person linked yet
[Link as person](#)

[Comment](#)





UTILISATEURS ET RÔLES

Ajoutez différents types d'utilisateurs à un rôle basé sur les autorisations.

Gérez toute votre équipe en leur assignant des accès en fonction de leur rôle et pouvoirs dans votre hiérarchie.

Vous pouvez ainsi, en quelques clics, mieux analyser et évaluer la performance de vos agents et managers.

- Créez des utilisateurs dans l'application et attribuez-leur des rôles particuliers à partir d'ici.
- Envoyer des invitations à des adresses e-mail pour les ajouter en tant qu'utilisateurs de l'application.
- Filtrez-les comme Tous les utilisateurs, Actifs, Inactifs et Invité

The screenshot shows the 'Users & Roles' management interface. On the left, there is a 'Users' list with columns for 'All user', 'Active', 'Inactive', and 'Invited'. The users listed are:

User ID	Name	Email	Status
ML	Maddison Leuschke	client@demo.com	Active
JD	John Doe	admin@demo.com	Active
GA	General Admin	manager@demo.com	Active
RM	Rosey Martin	agent@demo.com	Active

On the right, there is a 'Roles' list with columns for 'Role name', 'Permission', 'Users', and 'Manage users'. The role listed is:

Role name	Permission	Users	Manage users
App Admin	View	JD	Manage users

The 'Agent : Permission' modal window displays the following information:

Agent has a fixed set of permissions, but there are also restrictions on what this role can do.

Agent have the following permissions:

1. Can view Dashboard (Only his/her deals related data).
2. Can add leads People and Organization (manage his/her own created People and Organization).
3. Can view & use lead groups.
4. Can view & use the Pipeline/Kanban view.
5. Can add deals for his/her person and organization.
6. Can manage and comment only on his/her own created deal.
7. Can view and use lost reasons.
8. Can send proposals to his/her own lead of a deal.
9. Can create activities within his/her own People, Organizations and deals.



COLLABORATION DIRECTE AVEC CLIENTS

Donnez à vos clients un accès où ils peuvent suivre la progression des échanges et opérations, leurs ententes (accords ou contrats) et où ils peuvent communiquer avec tous les intervenants sur leur dossier afin d'accélérer le partage de l'information et donc de vos ventes.

GESTION DES ACCORDS "DEALS"

Accélérez votre communication avec vos prospects grâce à un système de commentaires facile à utiliser afin de partager des informations pour accélérer la conclusion des ventes.

ENVOYER DES PROPOSITIONS D'OFFRES

Les propositions d'offres peuvent être envoyées sans l'aide d'un service de courrier tiers. Vous pourrez créer des modèles de proposition en toute facilité, les enregistrer sous forme template pour une utilisation ultérieure ou effectuer votre envoi systématiquement au client.





SUIVI DES ACTIVITÉS

Avec le calendrier et l'affichage par liste de toutes les activités de vos équipes. L'affichage par vue vous permet aussi d'observer et de filtrer vos requêtes d'information selon les besoins.

Toutes vos activités liées à un contrat ou à un prospect peuvent être visualisées et gérées à partir d'ici. Une activité peut être de différents types : appel, réunion, courriel, tâche, etc.

Vue du calendrier

Visualisez toutes vos activités dans une vue Calendrier. Ajoutez une activité, filtrez-les avec différents filtres, recherchez facilement vos activités. Modifiez l'affichage du calendrier par mois, semaine ou jour.

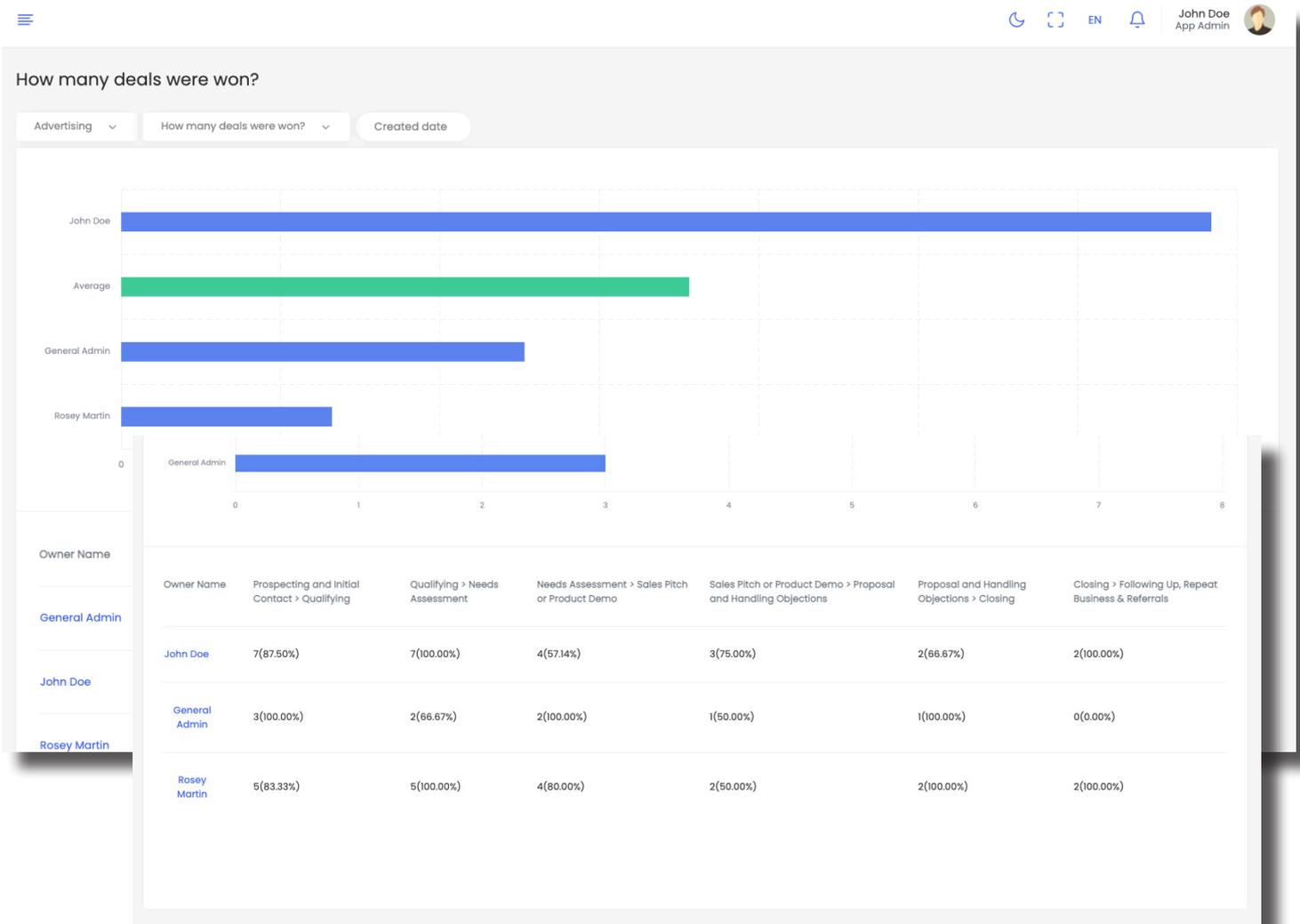
- Ajouter une activité en cliquant directement sur le bouton "Ajouter une activité".
- Ajouter une activité du calendrier à un jour ou une heure spécifique.
- Modification simple en cliquant sur l'activité dans le calendrier.

Done	Activity	Title	Related to	Owner	Starting schedule	Ending schedule	Action
<input type="checkbox"/>	Meeting	Carlii Hodkiewicz sent an Meeting to Romaine Gutmann at volkman.lauretta@example.org	person Edward Lind	General Admin	21-11-2021 4:52 AM	21-11-2021 5:07 AM	
<input type="checkbox"/>	Email	Vinnie Schaefer make a Email with Lillie Bosco	person One Carroll	General Admin	17-11-2021 12:28 AM	17-11-2021 12:43 AM	
<input type="checkbox"/>	Call	Dell Sauer make a Call with Idell Schiller	person Monique Pacocha	General Admin	03-11-2021 3:30 PM	03-11-2021 3:45 PM	
<input type="checkbox"/>	Others	Gabriela Crooks scheduled a Others with Hana, Christiansen and Pagoc at 06:18	idea Architecta sunt omnis v.	Rosey Martin	12-10-2021 12:47 AM	12-10-2021 1:02 AM	
<input type="checkbox"/>	Email	Ernestina Bauch make a Email with Osvaldo Gaylord	organization Fisher, Cole and Rollson	General Admin	20-11-2021 12:35 AM	20-11-2021 12:50 AM	
<input type="checkbox"/>	Call	Prof. Santa Labadie sent an Call to Mrs. Rae Romaguera at dillon03@example.net	idea Qui nobis est molestias.	John Doe	17-10-2021 12:42 AM	17-10-2021 12:57 AM	
<input type="checkbox"/>	Deadline	Prof. Austyn Hintz II make a Deadline with Larry Auer	idea Vitae rerum sunt omnis ...	Rosey Martin	20-11-2021 4:54 AM	20-11-2021 5:09 AM	



RAPPORTS ET SUIVI DES PERFORMANCES

Donnez vous la possibilité de suivre et de mesurer en temps réel la performance de chaque unité de vente et de gestion de votre entreprise. Vous pouvez aussi donner à vos managers cette option pour suivre et mesurer les résultats de leurs agents. Générez des rapports détaillés des résultats des Offres, Propositions et Pipelin afin de prendre les mesures nécessaires de coaching ou de rémunérations.





ET BIEN PLUS DE FONCTIONNALITÉS

Pelatis CRM offre aussi beaucoup d'autres façons de garder une longueur d'avance et une expérience unique à vos clients comme les notifications et les champs personnalisés pour classer encore plus les clients, l'organisation et les offres.





“

3 FORMULES
ADAPTÉES ET
PERSONALISABLES
À VOS BESOINS



Starter	Pro	Entreprise
A partir de 5000 FCFA/usager/mois	A partir de 15 000 FCFA/usager/mois	A partir de 29 000 FCFA/usager/mois
		Recommandé
<p>Nombre de contacts : 500</p> <p>Modules de Gestion de la clientèle</p> <p>Créez des clients et ou Prospects, avec toutes leurs caractéristiques, et gérez-les dans une interface conviviale et intuitive.</p> <p>Requête de cotations en temps réel à la production</p> <p>Transmission des cotations directement aux commerciaux par la production</p> <p>Gestion des Accords "Deals"</p> <p>Créez des deals (accords) et gérez-les dans une vue</p>	<p>Toutes les fonctionnalités incluse dans le plan "Starter"</p> <p>+</p> <p>Nombre de contacts : 1 millions</p> <p>Option d'importer les prospects et clients</p> <p>Tableau de bord informatif</p> <p>Une interface graphique pour démontrer diverses informations en un coup d'œil.</p> <p>Utilisateurs et rôles</p> <p>Ajoutez différents types d'utilisateurs à un rôle basé sur les autorisations. Gérez toute votre équipe en leur assignant des accès</p>	<p>Toutes les fonctionnalités incluse dans le plan "Starter"</p> <p>+</p> <p>Nombre de contacts : illimités</p> <p>Connexion client / lead</p> <p>Accélérez votre communication avec vos prospects grâce à un système de commentaires facile à utiliser afin de partager des informations pour accélérer la conclusion des ventes.</p> <p>Collaboration directe avec vos clients et gestion de vos Accords .</p> <p>Donnez à vos clients un accès où ils peuvent suivre la progression des échanges et opérations,</p>

interactive que vous pouvez intégrer dans votre pipeline de vente. Chaque deal peut afficher le statut "Gagné" ou "Perdu" avec la raison qui est ajoutée.

Support

Support par e-mail et par chat dans l'application -

en fonction de leur rôle et pouvoirs dans votre hiérarchie.

Vous pouvez ainsi, en quelques clics, mieux analyser et évaluer la performance de vos agents et managers.

Suivi des activités

Avec le calendrier et l'affichage par liste de toutes les activités de vos équipes. L'affichage par vue vous permet aussi d'observer et de filtrer vos requêtes d'information selon les besoins.

Mesure et Suivi des performances

Donnez vous la possibilité de suivre et de mesurer en temps réel la performance de chaque unité de vente et de gestion de votre entreprise. Vous pouvez aussi donner à vos managers cette option pour suivre et mesurer les résultats de leurs agents.

Générez des rapports détaillés des résultats des

leurs ententes (accords ou contrats) et où ils peuvent communiquer avec tous les intervenants sur leur dossier afin d'accélérer le partage de l'information et donc de vos ventes.

Envoyer des propositions d'offres

Les propositions d'offres peuvent être envoyées sans l'aide d'un service de courrier tiers. Vous pourrez créer des modèles de proposition en toute facilité, les enregistrer sous forme template pour une utilisation ultérieure ou effectuer votre envoi systématiquement au client.

Et bien plus de fonctionnalités

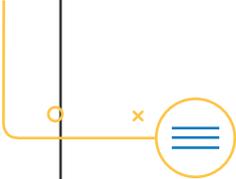
Pelatis CRM offre aussi beaucoup d'autres façons de garder une longueur d'avance et une expérience unique à vos clients comme les notifications et les champs personnalisés pour classer encore plus



	<p>Offres, Propositions et Pipeline afin de prendre les mesures nécessaires de coaching ou de rémunérations.</p> <p>Support</p> <p>Support par e-mail et par chat dans l'application et par téléphone-</p>	<p>les clients, l'organisation et les offres.</p> <p>Support</p> <p>Support par e-mail et par chat dans l'application et par téléphone- 12hr de temps de réponses</p> <p> </p> <p>Gestion des contacts</p> <p>Champs de support personnalisés Prospects</p> <p>Boîte de réception partagée Tableau de bord des rapports Suivi des e-mails et notifications Modèles d'e-mails Blocs de texte prédéfinis Documents</p> <p>ORGANISER LES CANAUX DE SUPPORT</p> <p>* Boîte de réception partagée</p>
--	--	--



		<ul style="list-style-type: none">* E-mail d'équipe* Pipelines de tickets <p>RATIONALISER LES COMMUNICATIONS CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none">* File d'attente des tâches* Modèles d'e-mails* Blocs de texte prédéfinis <p>AMÉLIORER LA FIDÉLISATION AVEC LES INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none">* Suivi des e-mails et notifications* Tableau de bord des rapports* Rapports sur les tickets fermés* Rapports de productivité par membre* Rapports sur la durée de résolution <p>GÉRER LA MISE À L'ÉCHELLE DES ÉQUIPES</p> <p>Rôles des utilisateurs Équipes hiérarchiques Autorisations de champ</p>
--	--	---





PÉLATISCRM

Demander une démo personnalisé au :
Courriel : contact@pelatiscrm.com

Contactez-nous à contact@pelatiscrm.com
Tel: +229 97 78 88 08 ou +1 514 667 7144

Nous vous répondrons dans les 24 heures suivant la réception de votre e-mail/commentaire.





PÉLATISCRM