

Vous en rêviez, Locmat l'a fait !



Un CRM, pour quoi faire ?



Organisez votre communication

Le CRM est une base de données unique et centralisée. Intégrée au plus profond de votre applicatif métier, **il regroupe l'ensemble de vos informations client**, qu'elles soient techniques, commerciales et même personnelles.

L'accès à ces données est partagé à tous vos utilisateurs Locmat, elles seront donc enrichies naturellement en permanence.



Optimisez vos forces de vente

Grâce à une information riche, fiable et partagée, **vos forces de vente gagneront en productivité et en sécurité**.

Chaque action pourra être anticipée, analysée et quantifiée.



Rationalisez votre communication

Qu'elle soit interne ou externe, **une communication écrite a plus d'impact qu'une communication orale**.

- Rédigez vos visites clients et rattachez-les à leurs fiches Locmat
- Partagez et informez par Email ou par messagerie interne les personnes concernées
- Alertez vos collaborateurs sur les actions à tenir, etc.



Dynamisez vos équipes

Chacun des membres de votre société sera acteur de votre CRM. L'information deviendra partagée d'un service à l'autre.

Le CRM est au cœur de vos services, de vos personnels, de votre société.



Sauvegardez la mémoire de votre entreprise

Parce qu'une entreprise est riche de ses actions passées, les stocker, les trier, les organiser permettent d'optimiser leur recherche et de **valoriser l'avenir de l'entreprise**.

