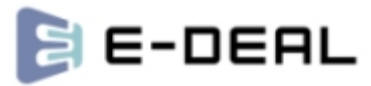


U-Progress

Grâce à E-DEAL CRM, nous offrons à nos clients un nouveau type de service, la possibilité pour eux d'engager un ensemble de campagnes télémarketing sur leurs bases prospects et clients.



Créée en 1998, U-Progress est une agence de télémarketing B to B spécialisée dans le domaine High Tech et la gestion des opportunités.

Issus du milieu informatique, les fondateurs de U-Progress ont établi une méthodologie d'approche sans équivalent sur le marché. Cette approche constitue un différenciateur majeur de l'offre de U-Progress qui compte aujourd'hui la plupart des grands éditeurs de logiciels parmi ses clients.

Secteur d'activité

Services aux entreprises

Chiffres Clés

50 positions d'appel

LA SOLUTION E-DEAL CRM

Objectifs :

- Mieux répondre aux nouvelles attentes client
- Permettre d'adapter très précisément le discours des téléacteurs
- Suivre la dynamique des projets clients
- Positionner des rappels au moment opportun
- Construire, faire vivre et entretenir les bases clients

Environnement :

- Serveur Applicatif : TOMCAT
- SGBD/r : POSTGRESQL
- OS : LINUX

Modules choisis



E-DEAL Sales



E-DEAL Marketing

Intégrateur

E-DEAL Services

TEMOIGNAGE

Nous cherchions un outil permettant :

- > de traduire toute la richesse des scénaris d'appels autour des produits informatiques complexes
- > de cibler telle ou telle sous-population afin d'augmenter les résultats des campagnes
- > de proposer un outil d'hébergement de base marketing fonctionnel et intuitif
- > d'offrir à chaque client un accès distant 100% Web afin de visualiser les opportunités, et le degré d'avancement de chaque campagne.

Grâce à E-DEAL CRM, nous offrons à nos clients un nouveau type de service, la possibilité pour eux d'engager un ensemble de campagnes télémarketing sur leurs bases prospects et clients :

- > en évitant de faire des doublons et d'appeler les mêmes personnes
- > en mesurant immédiatement les retours de telle ou telle campagne
- > en visualisant le travail de chaque télécommercial, et ce qu'il soit dans les locaux client ou dans les locaux U-Progress
- > en permettant d'avoir un suivi qualité sur les leads en cours traités par les commerciaux (les commerciaux peuvent valider ou dé-valider les projets par exemple).

Jean-Claude Behey

Directeur Associé