



Depuis 1976, SATOV est constructeur de Maisons Individuelles en Vendée, mais aussi promoteur et lotisseur sur la Vendée. Le Groupe SATOV couvre les activités suivantes sur plusieurs entités :

- Construction de maisons individuelles, de maisons d'architectes et de maisons clés en main (SATOV)
- Promotion : créations de résidences (ensemble de maisons ou appartements) sur des sites choisis (ALAXIA)
- Prospection foncière et aménagement foncier : réalisation de lotissements, aménagement de zones d'activités diverses (VENDEE AMENAGEMENT)

SATOV a choisi E-DEAL CRM pour que ses agences puissent partager une base de données clients/prospects unique. E-DEAL CRM permet également à SATOV, ALAXIA et VENDEE AMENAGEMENT de gérer l'activité commerciale, et d'analyser graphiquement l'ensemble des données de la base.

Secteur d'activité

Immobilier

Chiffres Clés

1er constructeur indépendant NF maison individuelle démarche HQE* en Vendée
6 agences
100 projets personnalisés livrés par an

LA SOLUTION E-DEAL CRM

Objectifs :

- Base de données prospects/clients unique
- Meilleure efficacité commerciale
- Meilleure intégration avec le site web
- Un gain de temps sur la gestion des produits disponibles
- Plus de préparation sur Excel pour les réunions hebdomadaires
- Le site web est maintenu à jour directement par les opérationnels

Environnement :

- OS serveurs : Linux
- Base de données : PostgreSQL
- Serveur Web : Tomcat

Modules choisis



E-DEAL Sales



E-DEAL Marketing



E-DEAL Net Business

Intégrateur

Braintec / LCI

TEMOIGNAGE

Nous avons fait le choix d'E-DEAL CRM fin 2006 pour industrialiser notre démarche commerciale et fluidifier les relations avec nos clients.

Nos équipes de ventes utilisent E-DEAL CRM pour commercialiser terrains et constructions individuelles auprès d'une clientèle de particuliers.

E-DEAL CRM les accompagne également dans la prise de rendez-vous.

Une fois l'opportunité de vente décelée, nos commerciaux créent la fiche du prospect dans E-DEAL CRM et réservent immédiatement le produit souhaité par le futur client via le catalogue produit intégré. Cette réservation est alors répercutée sur le site web de SATOV par un lien direct entre E-DEAL CRM et notre site web.

Pour aller plus loin, nos forces de vente peuvent également rattacher, toujours depuis E-DEAL CRM, des plans de maisons, des plans d'implantations, des photos...autant de documents qui sont eux-aussi repris en ligne sur le site web et désormais mis à la disposition de nos clients.

En conséquence, notre site web est à jour en permanence. Il est clair, précis, informatif, et ce, quasiment en temps réel. Nous ne dépendons pas de l'administrateur du site (prestataire externe) puisque nous pouvons

mettre du contenu en ligne directement depuis notre CRM.

Sur le plan du pilotage commercial, un module présent dans E-DEAL CRM permet également au bureau d'étude de saisir les heures passées sur les projets. Nous connaissons donc en permanence le temps passé sur nos projets et nous en tirons des statistiques.

Les aménagements réalisés dans E-DEAL CRM nous permettent ainsi de suivre les heures du bureau d'étude et de lier automatiquement des recherches de prospects avec les produits de la base.

En couplant cette fonctionnalité avec l'étude des rendez-vous pris par les commerciaux sur chaque compte, le responsable commercial est également en mesure de suivre la pression commerciale exercée sur les clients ou encore les dépassements d'avant-vente.

E-DEAL CRM est devenu notre atout commercial numéro 1. Son intégration avec notre site web et le reste de notre environnement informatique nous donne une longueur d'avance sur la concurrence : nos informations commerciales sont en permanence à jour.

Dans les évolutions à venir, nous travaillons avec notre partenaire conseil, LCI, pour améliorer la liaison entre les recherches clients et les produits disponibles. Nous allons mettre en place un module qui fera automatiquement le lien la nuit et générera une action d'appel sortant pour le commercial concerné.

M. Sébastien David

Directeur Administratif et Financier