

# ORACLE CRM ON DEMAND MARKETING



LA SOLUTION DE CRM A LA DEMANDE  
LA PLUS COMPLETE DU MARCHE

- Facile à utiliser
- Rapide à déployer
- Analyses puissantes
- Centre de contacts intégré
- Solutions sectorielles prédéfinies
- Meilleures pratiques de référence intégrées pour la vente, le marketing et le service client

*Que vous disposiez d'un service marketing complet ou d'une équipe restreinte gérant tous les aspects du développement commercial, Oracle CRM On Demand Marketing constitue une solution intelligente, simple et intégrée pour gérer toutes vos campagnes et activités marketing. En s'appuyant sur les meilleurs composants pour l'automatisation complète des processus marketing, les utilisateurs tirent au maximum profit de l'efficacité de leur campagnes et optimisent la gestion des leads.*

### **Affectation automatique des leads**

Oracle CRM On Demand affecte automatiquement chaque lead au commercial approprié. Lorsque l'activité évolue, les contacts sont réaffectés en une simple opération, en utilisant des règles basées sur, par exemple, l'attribution des secteurs géographiques ou l'expertise produit. Dès qu'un nouveau lead est affecté, une notification est automatiquement envoyée par courrier électronique au commercial attribué afin de garantir la gestion immédiate et appropriée de chaque contact.

### **Améliorer la qualité des leads**

L'identification de prospects qualifiés pour optimiser le temps précieux des commerciaux constitue un aspect stratégique du processus de vente. C'est pourquoi Oracle CRM On Demand intègre un outil de qualification de lead très simple à utiliser. Cet outil de script guide les commerciaux à travers un questionnaire qui calcule le score et la qualité d'un prospect. L'outil permet aux entreprises d'intégrer directement dans l'application Oracle CRM On Demand leurs meilleures pratiques de référence en matière de qualification des leads, pour assurer une qualification cohérente et de haute qualité avec une formation minimale.

Oracle CRM On Demand constitue une solution complète offrant une vision client à 360°, permettant aux entreprises de suivre chaque contact tout au long du cycle de vie des leads, de la qualification initiale jusqu'à la concrétisation de la vente. Les télévendeurs peuvent se concentrer sur la qualification des prospects, tandis que les commerciaux sur le terrain sont chargés de convertir les prospects qualifiés en opportunités commerciales génératrices de chiffre d'affaires. Grâce à ce système de gestion de leads à deux niveaux, les entreprises identifient facilement les prospects à fort potentiel, ce qui augmente fortement les taux de conversion.

### **Accélérer la conversion des leads**

Quelles que soient la taille et la structure de l'organisation, Oracle CRM On Demand aide les commerciaux à convertir rapidement des prospects à fort potentiel en opportunités commerciales. Les leads peuvent être associés à une entreprise, un contact, une campagne ou une combinaison des trois. Les informations détaillées telles que la source du lead, les produits concernés et la date estimée de prise de décision sont faciles à consulter et à actualiser. Lorsqu'un lead est prêt à être converti en opportunité commerciale, Oracle CRM On Demand fournit une page de conversion simple à utiliser, permettant au commercial d'insérer des informations directement issues de la fiche du lead vers la fiche de la nouvelle opportunité commerciale.

**PRINCIPALES CARACTERISTIQUES****AFFECTATION DES LEADS**

- Affectation automatique des leads
- Notification par e-mail des nouveaux leads

**GESTION DES LEADS**

- Suivi des leads en boucle fermée
- Conversion des leads en une seule opération
- Suivi de l'historique des leads
- Scripts de qualification des leads
- Gestion des leads à deux niveaux
- Personnalisation des opérations de conversion et d'annulation ou historisation des leads

**GESTION DES CAMPAGNES**

- Fonctions complètes de planification et de gestion des campagnes multi-étapes
- Suivi en temps réel des budgets et d'autres indicateurs
- Segmentation multidimensionnelle des contacts

**PERSONNALISATION DES PROCESSUS OPERATIONNELS**

- Flux de traitements
- Gestion avancée des opérations sur le terrain

**Maximiser l'efficacité des campagnes**

Oracle CRM On Demand intègre des outils permettant aux entreprises de gérer facilement et efficacement leurs campagnes ainsi que toutes les activités associées. L'Assistant de Segmentation permet aux responsables marketing de créer des listes de contacts très ciblés. En segmentant les contacts à partir de critères multidimensionnels, les utilisateurs peuvent s'assurer que le bon message sera transmis au bon moment au bon client ou prospect, pour améliorer le retour sur investissement et obtenir des résultats concrets et immédiats. Les indicateurs en boucle fermée tels que le coût par prospect, le coût par vente réalisée, le chiffre d'affaires attendu, le retour sur investissement (ROI) et l'analyse du suivi des leads permettent de mesurer l'efficacité des campagnes et d'optimiser les opérations marketing suivantes.

**En bref**

Oracle CRM On Demand peut aider les entreprises à générer plus de leads, à les gérer plus efficacement jusqu'à la concrétisation des ventes, et à suivre l'efficacité du marketing pour optimiser en permanence les budgets marketing. Oracle CRM On Demand rationalise la planification et la gestion des campagnes, augmente le chiffre d'affaires généré et diminue les coûts marketing pour maximiser le retour sur investissement.

Pour en savoir plus sur la façon dont Oracle CRM On Demand peut maximiser l'efficacité de vos programmes marketing, consultez le site [oracle.com/fr](http://oracle.com/fr) ou appelez le 0800 90 60 79 pour contacter un interlocuteur Oracle.



Oracle s'engage à développer des pratiques et des produits qui contribuent à la protection de l'environnement.

Copyright © 2010, Oracle et/ou ses filiales. Tous droits réservés.

Ce document est uniquement fourni à titre d'information et son contenu peut être modifié à tout moment sans notification préalable. Ce document n'est pas garanti sans erreur, il ne fait l'objet d'une garantie d'aucune sorte, pas même exprimée oralement ou induite légalement. Sont également exclues toutes garanties de commercialisation ou d'adaptation à un usage particulier. Nous rejetons explicitement toute responsabilité quant au respect du contenu de ce document, et aucune obligation contractuelle ne saurait être formée directement ou indirectement par ce document. Ce document ne peut être reproduit ou transmis sous quelque forme que ce soit ni par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, quel qu'en soit l'usage, sans notre accord écrit préalable.

Oracle et Java sont des marques déposées d'Oracle et/ou de ses filiales. Les autres noms cités peuvent être des marques appartenant à leurs propriétaires respectifs. Ltd. 0110.