

## Des appels ciblés pour une gestion d'entreprise intelligente

Solutions à l'échelle de la concession

### Demandez-vous...

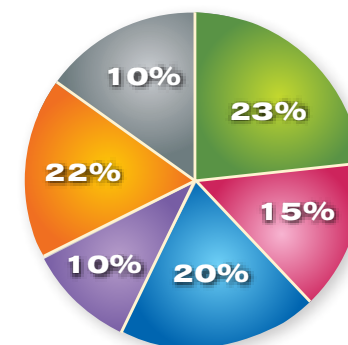
- ? Comment savoir si chaque piste téléphonique est entrée dans mon système CRM?
- ? Comment maintenir l'assiduité de mon équipe téléphonique?
- ? Combien de mes pistes téléphoniques n'aboutissent pas?
- ? Pourquoi je ne constate pas les résultats souhaités de mon BDC?
- ? Comment identifier les publicités qui constituent un mauvais investissement?

**Les utilisateurs d'Internet au Canada représentent 77,7 % de la population actuelle.<sup>1</sup> Comment établissez-vous le contact avec vos pistes Internet?**

### Exigez des résultats

- Découvrez les problèmes avant d'en subir les conséquences en écoutant les appels téléphoniques enregistrés.
- Convertissez les visiteurs de votre site Internet en clients en un clic et initiez immédiatement un appel téléphonique à une personne de votre concession.
- Saisissez vos pistes de clients avant qu'elles disparaissent et exploitez chacune des ventes.
- Éliminez les délais entre le magasinage en ligne et le contact par téléphone.
- Économisez de l'argent en allouant votre budget publicitaire uniquement aux sources générant des résultats.
- Augmentez les profits et ciblez vos publicités en évaluant les réactions des clients avec des informations démographiques importantes pour chaque appel entrant.

**Plus de 50 % des publicités d'une concession ne peuvent pas être analysées.<sup>2</sup>**



Dépenses en publicité d'une concession moyenne par média

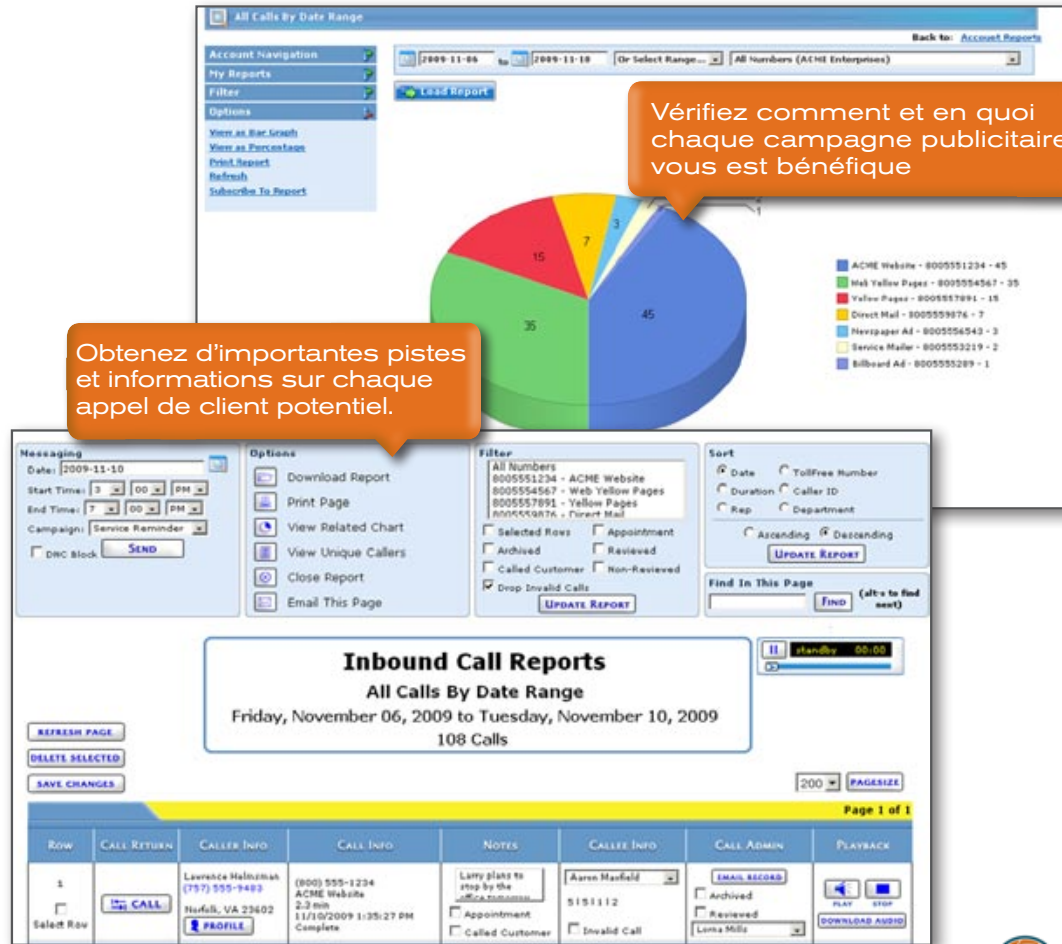


Combien pouvez-vous économiser sur votre budget publicitaire en étant capable d'analyser vos publicités et en sachant quel média réussit le mieux à votre entreprise.

<sup>1</sup> Internet World Stats  
<sup>2</sup> Données NADA, 2010

## Qu'est-ce que Callbright?

Exploitez chaque piste téléphonique et réduisez vos coûts publicitaires grâce à un système Web de gestion téléphonique en temps réel, qui analyse les résultats publicitaires et qui contrôle et enregistre les appels entrants et sortants.



Au fil des années, nous avons développé un modèle de réussite pouvant amener une concession comme Suzuki de 5 à 10 unités vendues par semaine à 40 à 50, et Callbright tient un rôle important dans ce processus.

Paul Trippy, Directeur général  
First Coast Suzuki

## Points importants

- Bénéficiez d'un accès facile et rapide aux informations avec l'intégration de Contact Management d'ERA®.
- Effectuez le suivi des efforts publicitaires et de ventes en consultant des rapports détaillés en ligne ou dans votre boîte de réception.
- Écoutez les conversations enregistrées pour responsabiliser les employés et découvrir des secteurs nécessitant une formation.
- Convertissez les visiteurs de votre site Internet en clients en un clic et initiez immédiatement un appel téléphonique à une personne de votre concession.

Améliorez la productivité et optimisez les campagnes publicitaires afin d'atteindre la clientèle ciblée avec Callbright, un système Web facile d'utilisation.