

## Transformer des pistes de clients potentiels en ventes

Solutions à l'échelle de la concession

Canada

Ne laissez pas des pistes de clients potentiels vous échapper, qu'elles proviennent d'Internet, de la salle de montre ou par téléphone. La gestion des pistes de clients potentiels permet à votre personnel de trouver plus de pistes, de fixer plus de rendez-vous et de vendre plus de voitures – en moins de temps et avec moins d'effort.

### Saisir toutes les pistes

Améliorez la responsabilisation et l'efficacité du processus de suivi des pistes de clients potentiels, tout en évitant la perte de profit associée aux opportunités invendues. Développé à partir de Contact Management, la gestion des pistes de clients potentiels fournit un processus intégré qui vous aide à saisir des pistes de clients potentiels, à gérer l'activité d'opportunités invendues, à planifier le suivi des pistes et à suivre les résultats.

### Suivi efficace

Disponible en tant que solution intégrée d'ERA® ou comme solution indépendante utilisable avec n'importe quel système de gestion de concession (DMS), la Gestion des pistes de clients potentiels assure un suivi professionnel des pistes de clients potentiels dans les meilleurs délais possibles.

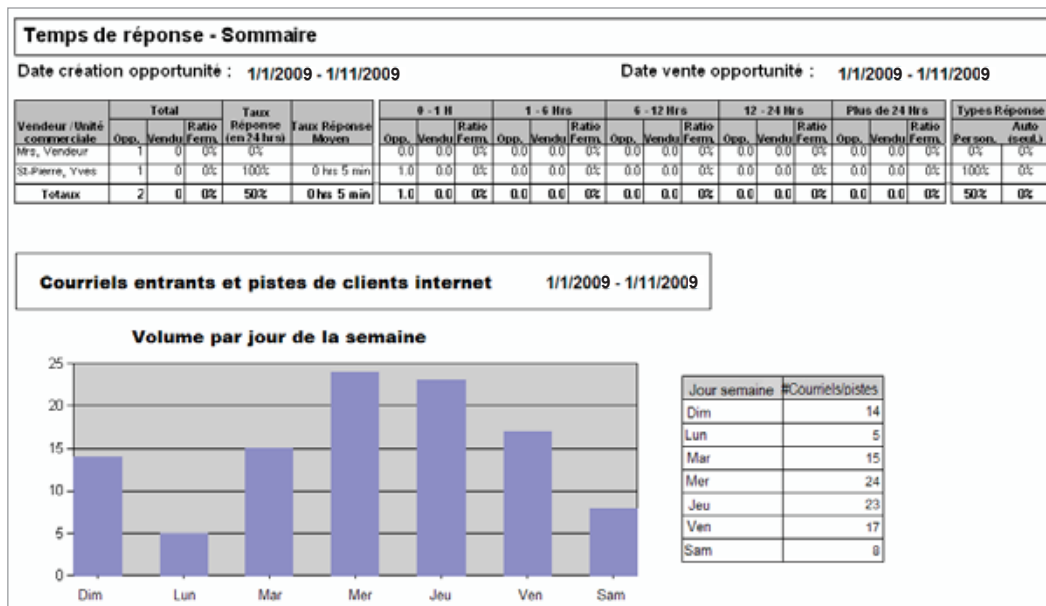
Client	Type	Représentant	Véhicule	Statut	Source	Prochaine Activité	Unité commerciale
DOFFENVAL, BERNARD		Jean Reynolds 1/27/09 4:18 PM	2006 ALFA ROMEO	Neuf	Journal de Montréal	Courriel 1/27/2009	French Demo Store01
CLOUTIER, BERNARD		Elaine Bernard 1/27/09 4:17 PM	2005 TOYOTA CAMRY	1 - Regarde encore	Fin de bail	Courriel 1/27/2009	French Demo Store02
BUREAU METROPOLITAIN I INC.		Jean Reynolds 1/27/09 4:16 PM	2005 CHEVROLET TRUCK AVALANCHE	1 - Regarde encore	Client existant	Courriel 1/27/2009	French Demo Store01
BUREAU METROPOLITAIN I INC.		Antoine Bous 1/27/09 4:16 PM	2006 SATURNION	1 - Regarde encore	Client existant	Courriel 1/27/2009	French Demo Store01
LEPAGE, DANIEL		Alain Lambert 1/27/09 4:15 PM	2007 BMW 300CI	0 - En négociation	Contact créé après vente	Courriel 1/27/2009	French Demo Store02
Esthanka, Karen		Philippe Arnaud 1/27/09 4:04 PM	2006 CHEVROLET TRUCK AVALANCHE	1 - Regarde encore	Client existant	Courriel 1/27/2009	French Demo Store01

Gérer facilement les pistes de clients potentiels provenant d'Internet et la correspondance par courriel

Gestion des pistes de clients potentiels

La gestion des pistes de clients potentiels vous donne les outils nécessaires pour traiter tous les types d'opportunités :

- Avise la personne responsable au bon moment grâce à des alertes automatiques indiquant des pistes de clients potentiels sur Internet et des rendez-vous ou activités futures.
- Facilite l'accès à l'historique complet et aux notes d'une opportunité avec un seul dossier par client dans la base de données.
- Facilite la saisie de données, permet de trouver l'information utile sans peine ou débute une tâche par un clic ou deux. Laissez la gestion des pistes de clients potentiels vous donner un avantage certain sur la compétition en guidant votre personnel à travers des processus de suivi constants et de qualité qui augmenteront vos ventes.



Gérer des paramètres d'affaires importants pour vous aider à prendre de meilleures décisions.

**Pour obtenir des informations supplémentaires sur la Gestion des pistes de clients potentiels, veuillez contacter votre Directeur de compte Reynolds, ou composez le 1.877.792.7677.**



MISEZ SUR VOTRE **RÉUSSITE.**