

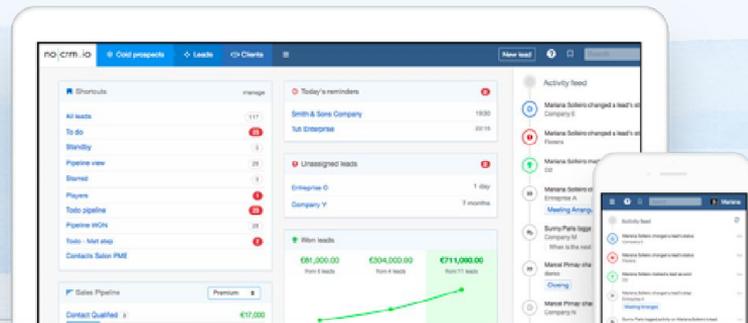
no | crm .io

PRÉSENTATION COMMERCIALE

Agenda

- À propos de noCRM.io
- Méthodologie
- Gestion des opportunités commerciales
- Gestion du processus et des équipes de ventes
- Avantages supplémentaires
- Tarifs
- Contacts
- Avis et ressources

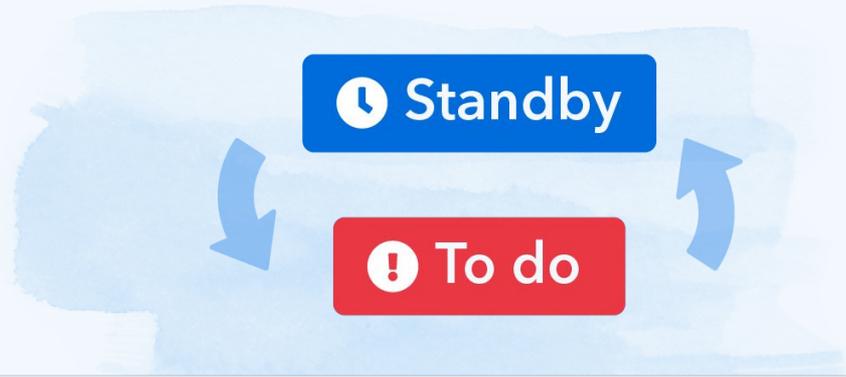
À propos de noCRM.io



Les commerciaux n'utilisent pas les CRM, non pas parce qu'ils font mal leur travail, mais parce que les CRM n'ont jamais été conçus pour répondre à leurs besoins.

- Logiciel SaaS de gestion d'opportunités commerciales pour PME offrant une puissante alternative aux CRM classiques.
 - Adopté par plus de 8,000 utilisateurs dans plus de 80 pays.
 - Le logiciel et le support sont disponibles en 7 langues - Français, Anglais, Espagnol, Italien, Allemand, Russe et Portugais.
- Moins d'informations à remplir -> utilisation accrue
- Donne aux managers une vision globale de la performance de l'équipe -> des équipes de vente plus solides
- Comme la vente est un processus, il y a toujours une prochaine action à réaliser -> + 25% de deals gagnés

Méthodologie



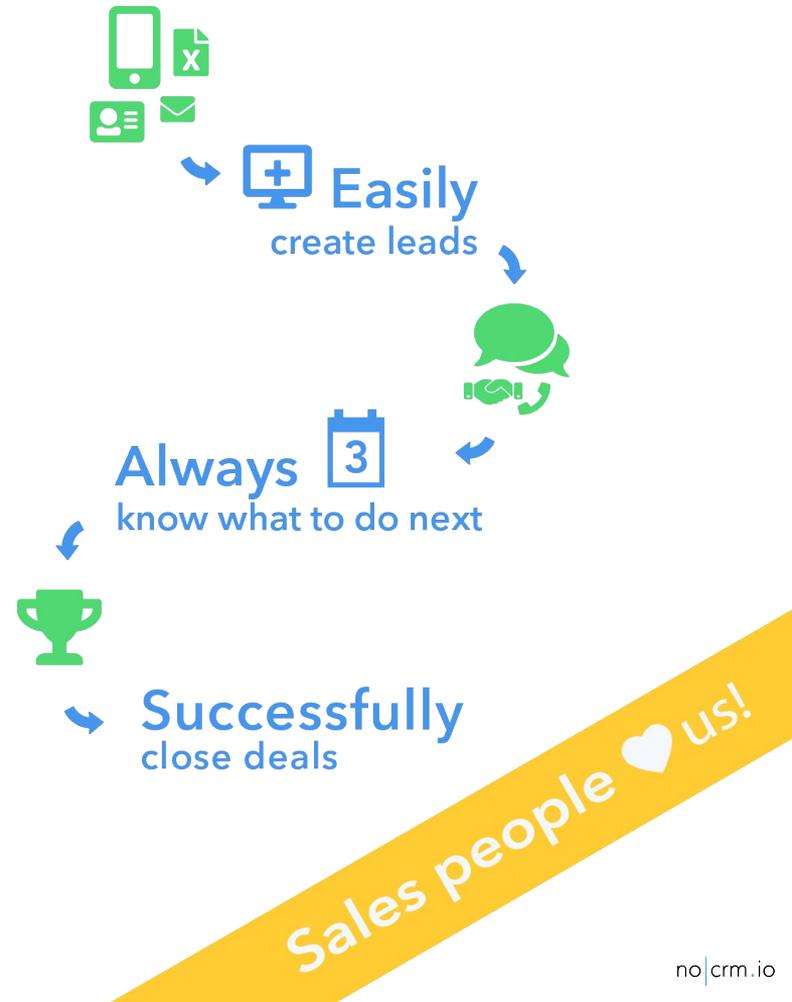
noCRM.io a mis en place une boucle de rappels automatiques qui empêchent les commerciaux de passer outre une relance.

Votre opportunité se voit automatiquement attribuer un statut '**À faire**'. De cette manière, les commerciaux ont un indicateur visuel permettant de gérer l'opportunité immédiatement. Si ce n'est pas urgent, le commercial peut attribuer à l'opportunité un statut '**En attente**' jusqu'à une date prédéfinie.

Jusqu'à la vente finale, il a toujours une prochaine action.

Gestion d'opportunités commerciales

1. Créer et suivre
2. Gérer et collaborer
3. Gagner et évaluer



Gestion d'opportunités commerciales

1. Créer et suivre
2. Gérer et collaborer
3. Gagner et évaluer



			Lead Title	Contact	
☺	💬	1	Company A	John	Gray
+	💬	2	Company B	Olivia	Lopez
-	💬	3	Company C	Christina	Mesa
!	💬	4	Company D	Greg	Williams
!	💬	5	Company E	Rebecca	Lee

- Exploitez votre fichier de prospection et traitez tous les prospects non qualifiés au même endroit



- Développez votre pipeline de ventes en capturant facilement des prospects de toutes les sources, y compris les e-mails, LinkedIn, cartes de visite et formulaires Web

Gestion d'opportunités commerciales

1. Créer et suivre
2. Gérer et collaborer
3. Gagner et évaluer

Incoming	Discovery Call	Quotation sent
3 Leads €15,541.00	3 Leads €120,000.00	2 Leads
AnwaShares ☆ €541,25 · 100	AllPoints ★ 4d €80,000.00	BeullakSign
TianBao ☆ 1 €5,000.00	SunCorp ☆ 1d €50,000.00	QDistrict
Capital Cab Co ☆ 1d €10,000.00 · 100	XPrivic Ltd ☆ 4d €10,000.00	

- Suivez la progression de vos ventes avec un pipeline visuel et déplacez les opportunités vers la prochaine étape.



- Planifiez et enregistrez les activités de vente personnalisées. Synchronisez les rappels avec votre calendrier.
- Enregistrez vos échanges, y compris les appels, les e-mails, etc.
- @mentionnez votre équipe pour collaborer sur des prospects et des opportunités.

Gestion d'opportunités commerciales

1. Créer et suivre
2. Gérer et collaborer
3. Gagner et évaluer



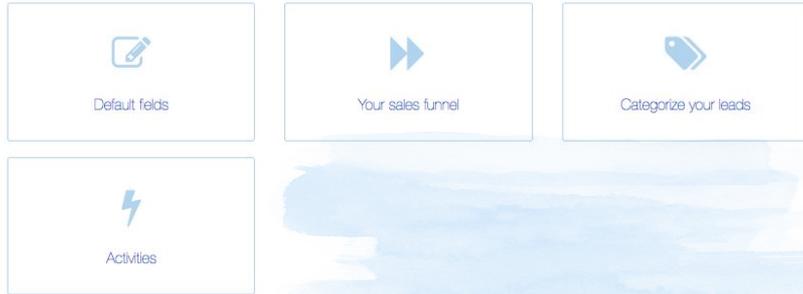
- Gagnez des deals et dupliquez-les pour identifier les opportunités de ventes incitatives et de ventes croisées.
- Assurez une bonne transition avec un contrôle des tâches après-vente simplifié.
- Affichez vos indicateurs d'activité et améliorez constamment vos performances.



Processus et équipes de ventes

1. Adaptez le logiciel aux besoins de votre entreprise
2. Gérez vos équipes et suivez vos ventes
3. Analysez

Customize your sales process

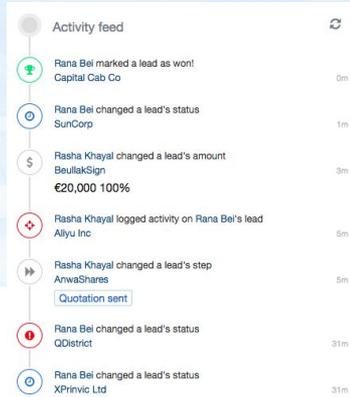


- Créez et personnalisez vos pipelines de vente.
- Ajoutez, supprimez et modifiez les champs par défaut de vos prospects.
- Structurez les opportunités en créant des catégories et en ajoutant des tags associés.
- Personnalisez les activités de vente telles que les e-mails, les appels, les réunions ou les démonstrations pour planifier et suivre les actions.

Processus et équipes de ventes

1. Adaptez le logiciel aux besoins de votre entreprise
2. Gérez vos équipes et suivez vos ventes
3. Analysez

- Attribuez les opportunités et gérez la confidentialité d'accès.



- Suivez et interagissez avec votre équipe en temps réel avec un flux d'activités.
- Obtenez un aperçu clair de la santé et des performances de votre pipeline de ventes.

Processus et équipes de ventes

1. Adaptez le logiciel aux besoins de votre entreprise
2. Gérez vos équipes et suivez vos ventes
3. Analysez



- Surveillez les prospects, suivez les ventes et obtenez un meilleur aperçu de votre entreprise pour débloquer la croissance des revenus.
- Gagnez en visibilité et en prévisibilité par rapport aux revenus futurs.
- Mesurez les performances de l'équipe et les principaux paramètres de vente pour déterminer où les améliorations sont nécessaires.

Processus et équipes de ventes

1. Adaptez le logiciel aux besoins de votre entreprise
2. Gérez vos équipes et suivez vos ventes
3. Analysez

Avantages supplémentaires

Intégrations & API

- Connectez noCRM à plus de 2000 applications
- Développez une intégration avec votre système d'information interne grâce à notre API

Support & Ressources

- Découvrez nos ressources sur notre [Centre d'aide](#) et notre [chaîne Youtube](#)
- Chat direct dans l'application



And more...

Tarifs

Starter Kit

Abandonnez votre tableur et commencez à gérer vos leads plus efficacement.

Plan annuel

10 EUR par utilisateur et par mois

Abonnement mensuel

12 EUR par utilisateur et par mois

Sales Experts

Rendez votre processus commercial plus efficace de la prospection au closing.

Plan annuel

19 EUR par utilisateur et par mois

Abonnement mensuel

22 EUR par utilisateur et par mois

Dream Team

Boostez votre stratégie commerciale, organisez votre équipe et augmentez vos revenus.

Plan annuel

29 EUR par utilisateur et par mois

Abonnement mensuel

35 EUR par utilisateur et par mois

PRIX

ACCOMPAGNEMENT
PREMIUM

À PARTIR DE

1200€

Offre d'intégration dédiée

- Analyse du processus de vente et aide à la configuration de noCRM.
- 1 Formation administrateur à distance.
- 2 Formations utilisateurs avec enregistrement.
- Court document de synthèse des actions à mener par les commerciaux dans noCRM.
- Point à 90 jours.

Contact

Ecrivez à

vladyslav@youdontneedacrm.com

ou [réservez un appel](#) pour passer à l'étape suivante !



Nos clients parlent de nous

Plus de 2 500 entreprises utilisent noCRM.io en anglais, espagnol, français, portugais, allemand, italien et russe dans plus de 80 pays

Moving away from Excel to noCRM.io has been a huge time saver. It allows us to manage leads far better than we ever could have before. Simple set up, simple to learn, simple to use.

“huge time saver”

noCRM.io is a win in every aspect. 100% usage. The software is an absolute profitable solution for our direct sales department, but also from a sales manager's perspective, a huge relief as it is so easy to use.

“so easy to use”



Simon March,
Chief Operations Officer @USA
Sports Group



Christian Suding,
Sales Director @Delikant



Ressources

Académie

[English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Deutch](#) |
[Português](#)

Centre d'aide

[English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Deutch](#) |
[Português](#)

Webinaires

[English](#) | [Spanish](#) | [French](#)

Chaîne Youtube

Études de cas

Pourquoi AV Consultores PYMES recommande noCRM.io aux PME. [Lire](#).

USA Sports Group implémente noCRM.io comme système de recrutement. [Lire](#).

Estás Por Viajar améliore l'efficacité de son équipe de vente de 20 personnes avec noCRM.io. [Lire](#).

Comment l'entreprise Solid Wood Flooring s'adapte à une croissance rapide grâce à noCRM.io. [Lire](#).

Tessan construit son équipe de vente interne avec noCRM.io. [Lire](#)