

# LA RELATION CLIENT / CRM



	Gestion de Contacts Pratic	CRM Classic	CRM PRO
	Démarrer	Gérer	Développer
Nombre de dossiers	1	5	10
Recueil d'informations : coordonnées, effectif, CA...	x	x	x
Historique de tous les échanges (e-mails, appels, courriers...)	x	x	x
Gestion des collaborateurs : agenda, affectation collaborateur par tiers	x	x	x
Création d'opportunités et actions marketing ciblées	x	x	x
Tableau de bord (graphique, synthèse, indicateurs clés, pipeline...)	x	x	x
Classification du Tiers en tant que fournisseurs		x	x
Personnalisation des vues dans les listes : filtres, choix des colonnes...		x	x
Personnalisation des modèles d'impression		x	x
Champs personnalisés			x
Personnalisation du tableau de bord			x
Gestion des campagnes marketing			x
Synchronisation des rendez-vous avec le calendrier Outlook®			x
Ecran de travail par collaborateur : activités à traiter dans la journée			x
Liaison avec EBP Gestion Commerciale : synchronisation des tiers et ajout d'un devis en Gestion Commerciale depuis la fiche opportunité, liaison entre l'état des opportunités dans le CRM et l'état des devis en Gestion Commerciale.		avec EBP Gestion Commerciale Classic	avec EBP Gestion Commerciale PRO
Version réseau et gestion des droits utilisateurs		nous consulter	nous consulter