



Contact 365

Plus simple
Plus puissant
Plus performant

FABRIQUÉ EN
FRANCE



Un outil surpuissant

Spécialement conçu pour répondre aux besoins des TPE & PME, Contact 365 est le seul outil d'automatisation de la prospection commerciale et de la relation client

made in France



83%
des salariés
pensent qu'il
est nécessaire
de faire
évoluer leur
environnement
de travail



Améliorez la qualification* de vos contacts

Septembre 2018

✉ **Jean Dupont** a envoyé un email à Marc Duox Samedi 22 septembre à 10:22

Bonjour,
Je vous appelle pour prendre rendez-vous.

Cordialement,
Jean Dupont

✉ **Marc Duox** a répondu à Jean Dupont Jeudi 20 septembre à 22:14

Bonjour M. Dupont,
Effectivement votre produit est susceptible de m'intéresser, quand pouvons-nous nous rencontrer ?

Cordialement,
Marc Duox

⚡ **Séquence mail activé** Lundi 17 septembre à 8:10

Séquence mail « Prospection » activée

🕒 **Checké par Lucas Yong** Jeudi 13 septembre à 8:10

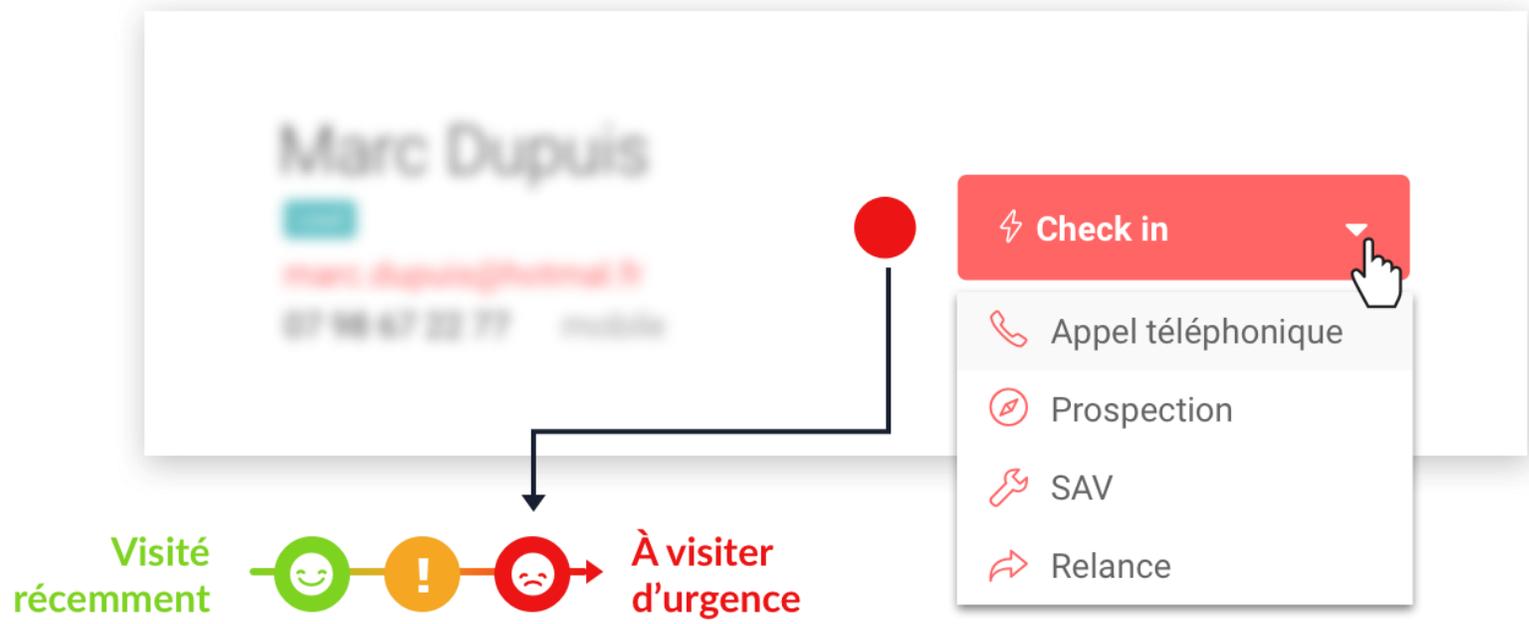
Check in appel téléphonique

Août 2018

L'historisation des échanges

permet de centraliser les coordonnées de vos contacts et de conserver un historique complet de vos échanges du premier mail jusqu'à la signature du contrat. Optimisez la fidélisation de vos clients et augmentez votre chiffre d'affaires.

+30% d'augmentation des ventes

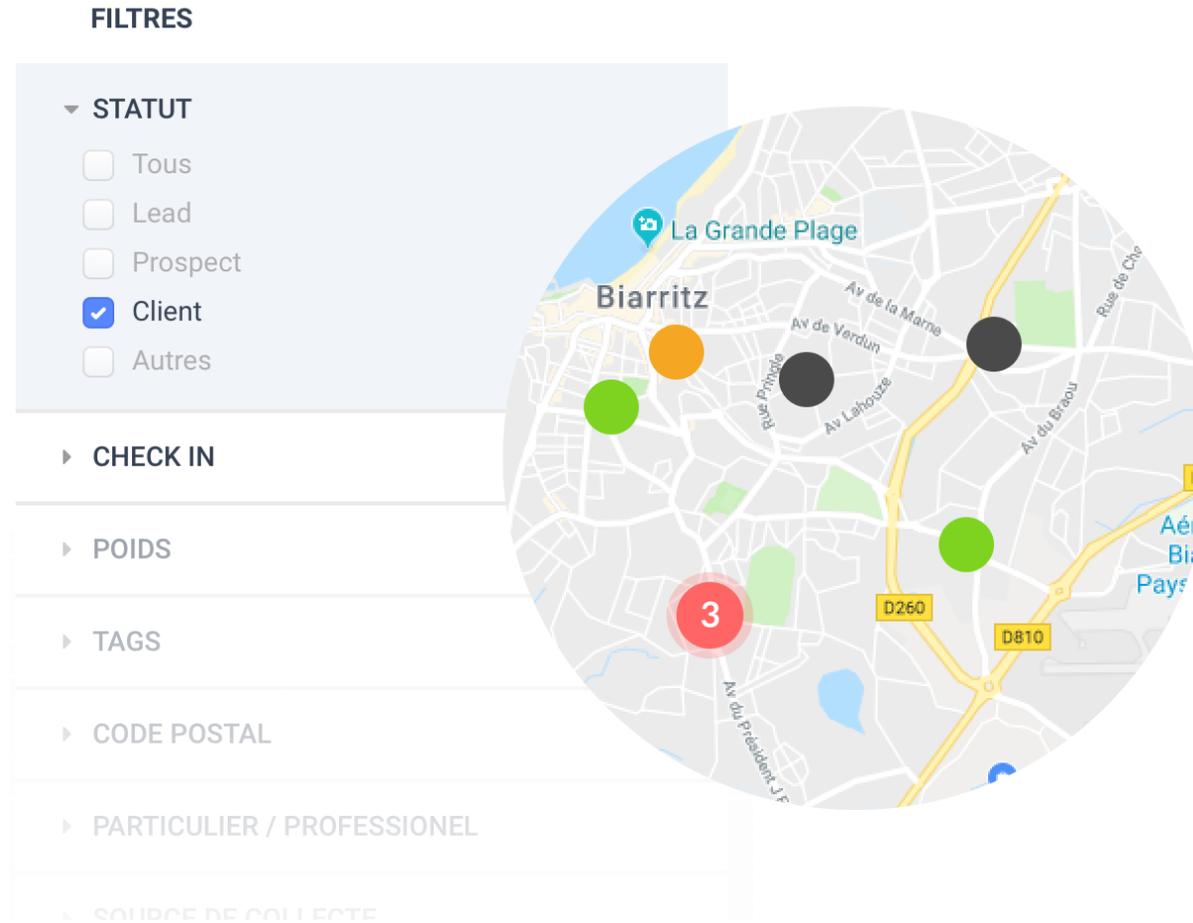


Fidélisez vos clients

Le **check-in** permet d'organiser ses visites clients en fonction d'indicateurs de couleur. Un client en stade critique de couleur rouge indiquera à vos salariés l'urgence d'une prise de contact.

+40% de productivité commerciale

Organisez votre prospection terrain



Votre **carte numérique** montre l'emplacement de tous vos contacts. Les pointeurs changent de couleur en fonction du délai établi par l'entreprise entre chaque visite client afin d'assurer un suivi optimal. De plus, l'importance du contact est matérialisé par un chiffre allant de 1 à 5.

Économiser jusqu'à
30% de temps et de km

Evitez les ressaisies informatiques

The image shows a screenshot of a web form with the following fields and values:

- Société:** A dropdown menu with 'Wai' entered and 'Waixo' selected. Below the dropdown is a red link: [Ajouter cette société depuis openData « Waixo »](#)
- Société:** Text input field containing 'Waixo' with a green checkmark to its right.
- Siret:** Text input field containing '5678678066636369' with a green checkmark to its right.
- Statut juridique:** Text input field containing 'SARL' with a green checkmark to its right.
- APE:** Text input field containing '789EY' with a green checkmark to its right.
- APE libellé:** Text input field containing 'Construction' with a green checkmark to its right.
- Effectifs:** Text input field containing '03 - 6 à 9 Salariés' with a green checkmark to its right.

Grâce au **remplissage automatique**, vous n'entrez que le nom de l'entreprise de votre prospect (étape 1). Tous les autres champs (adresse, téléphone, siret...) se complètent automatiquement (étape 2).

**Ne perdez plus de temps,
automatisez la saisie d'info client**

Organisez vos tâches

The image shows a screenshot of a task management interface. A task card is highlighted with a white background and a red border. The task text is "Relancer ce client pour la validation du bon de commande !!". To the left of the text is a checkbox. To the right are icons for edit and delete. Below the text is a red date label "Vendredi 28 Septembre". Below the task card, there are three other task cards, each with a colored bar representing a date status: a teal bar, an orange bar, and a red bar. Three callout lines point from these bars to labels: a red line from the teal bar to "Date dépassée", an orange line from the orange bar to "Date très proche", and a teal line from the red bar to "Date en approche".

Relancer ce client pour la validation du bon de commande !!

Vendredi 28 Septembre

Date dépassée

Date très proche

Date en approche

Avec la **gestion des rappels**, ne manquez plus jamais un événement important. Planifiez vous-même vos rappels en toute simplicité. Pour ce faire : créer une note en ajoutant une date à laquelle vous souhaitez être informé d'une action à effectuer.

Ne manquez plus **AUCUN** de vos événements

Obtenez plus de rendez-vous

Automatisez votre prospection

La relance cumulée d'un prospect prend en moyenne 45min. Avec notre outil, c'est inférieur à 2 minutes.

ENVOI MULTIPLE en 1 clic

Email

Envoyer: Immédiatement

Objet: Demande de rendez-vous

Message: Bonjour **Civilité** **Nom**, Suite à notre entretien téléphonique, vous m'avez fait part de votre intérêt pour notre solution logiciel. Si vous le souhaitez, nous pourrions convenir d'un rendez-vous afin que je puisse vous faire une démonstration complète de notre outils ? Cordialement.

Message LinkedIn

Envoyer: J+7

Message: Bonjour N'ayant pas eu de réponse à mon mail, je me permets de vous recontacter. Quand serez-vous disponible pour une démonstration de notre solution ?

Appel téléphonique

Créer: J+4

Note: Rappel rdv.

Programmer un appel téléphonique 4 jours après l'e-mail

Début de séquence

Programmer un message LinkedIn à envoyer en 2 clic

On vous montre comment cela fonctionne... DEMONSTRATION



Nommez votre séquence

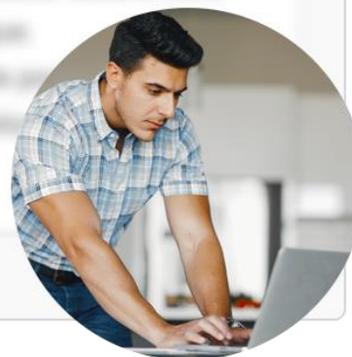
Nom de la séquence :

Ajouter le nom d'une séquence

Donnez-lui un nom explicite afin de pouvoir l'utiliser et la réutiliser autant de fois que vous le souhaitez.

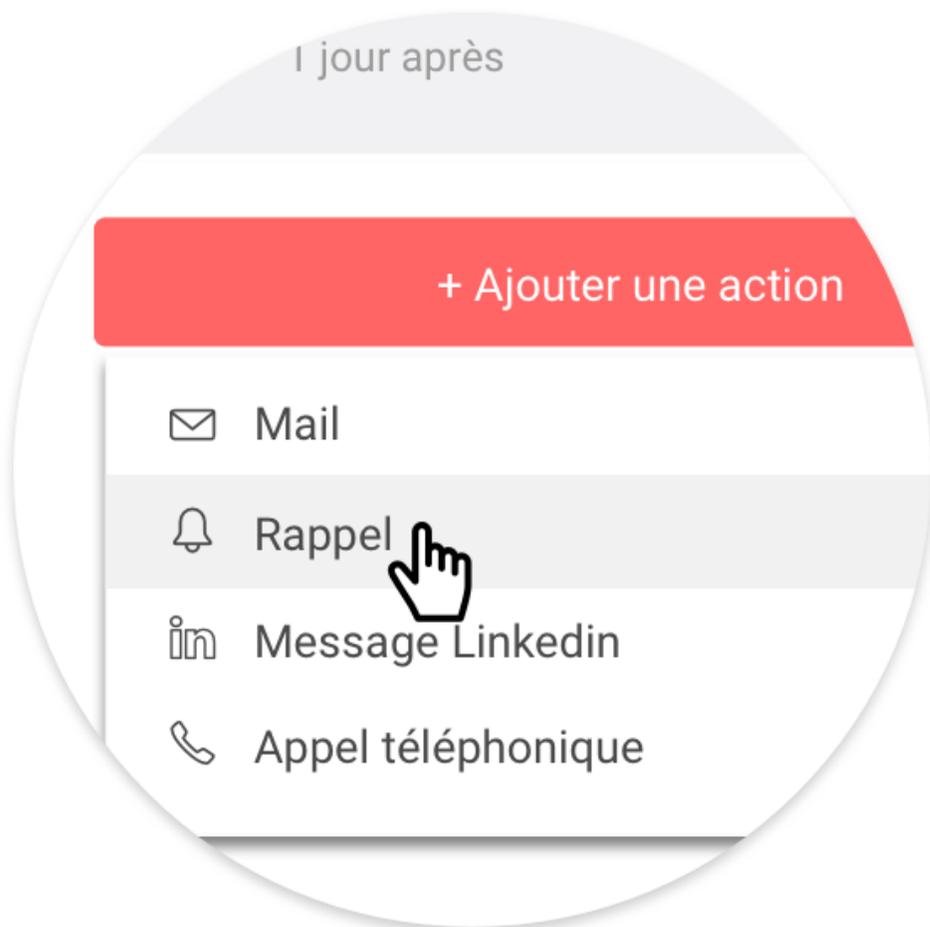
Le nom peut être par exemple :

- Prospection commerciale
- Fidélisation client





Ajoutez différentes actions



En mixant les différentes actions, votre séquence sera plus performante et vous permettra de **capter l'attention de votre interlocuteur** plus facilement. Vous pouvez créer des séquences composées d'autant d'actions que vous le souhaitez.



Ecrivez un mail

MAIL

Envoyer J+2 Entre 8h et 9h

Objet : Demande de rendez-v|

B *I* [Variables]

Bonjour Civilité Nom ,

Suite à notre entretien téléphonique, vous m'avez fait part de votre intérêt pour notre solution logiciel.

Si vous le souhaitez, nous pourrions convenir d'un rendez-vous afin que je puisse vous faire une démonstration complète de notre outil ?

Cordialement.

+ Ajouter une action



Ajoutez des variables

Les variables se personnalisent automatiquement.

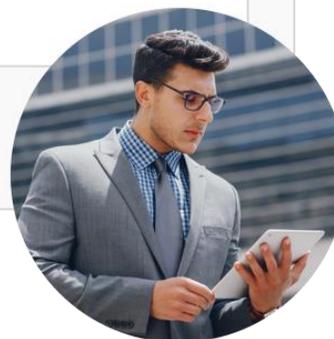


Ecrivez le contenu du mail

Comme un document word, vous pouvez écrire et mettre en forme votre texte. Les mêmes options sont disponibles.



Ajoutez une nouvelle action à votre séquence





Planifiez un message LinkedIn

in Message LinkedIn

Envoyer J+12 Entre 15h et 16h

B *I* [Variables] ↕

Bonjour Civilité Nom ,

N'ayant pas eu de retour de nos derniers échanges, je me permets de revenir vers vous. Avez-vous eu le temps de les lire ?

J'aimerais vous faire découvrir les avantages de notre solution. Avantages qui vont vous faire gagner un temps considérable. Quand auriez-vous 10 minutes pour faire un point par téléphone ?

Cordialement,

[+ Ajouter une action](#)





Ajoutez un délai et une plage d'envoi

Programmez le mail pour qu'il s'envoie X jours après le précédent. Vous pouvez définir aussi la plage horaire durant laquelle vos clients sont les plus susceptibles d'y répondre.



Ajoutez une nouvelle action à votre séquence



Planifiez un appel téléphonique



📞 APPEL TÉLÉPHONIQUE

Appel à

Rappeler Marc Dupuis pour fixer une date de rendez-vous.

+ Ajouter une action



Ajoutez un délai et une plage d'envoi

Programmez le mail pour qu'il s'envoie X jours après le précédent. Vous pouvez définir aussi la plage horaire durant laquelle vos clients sont les plus susceptibles d'y répondre.

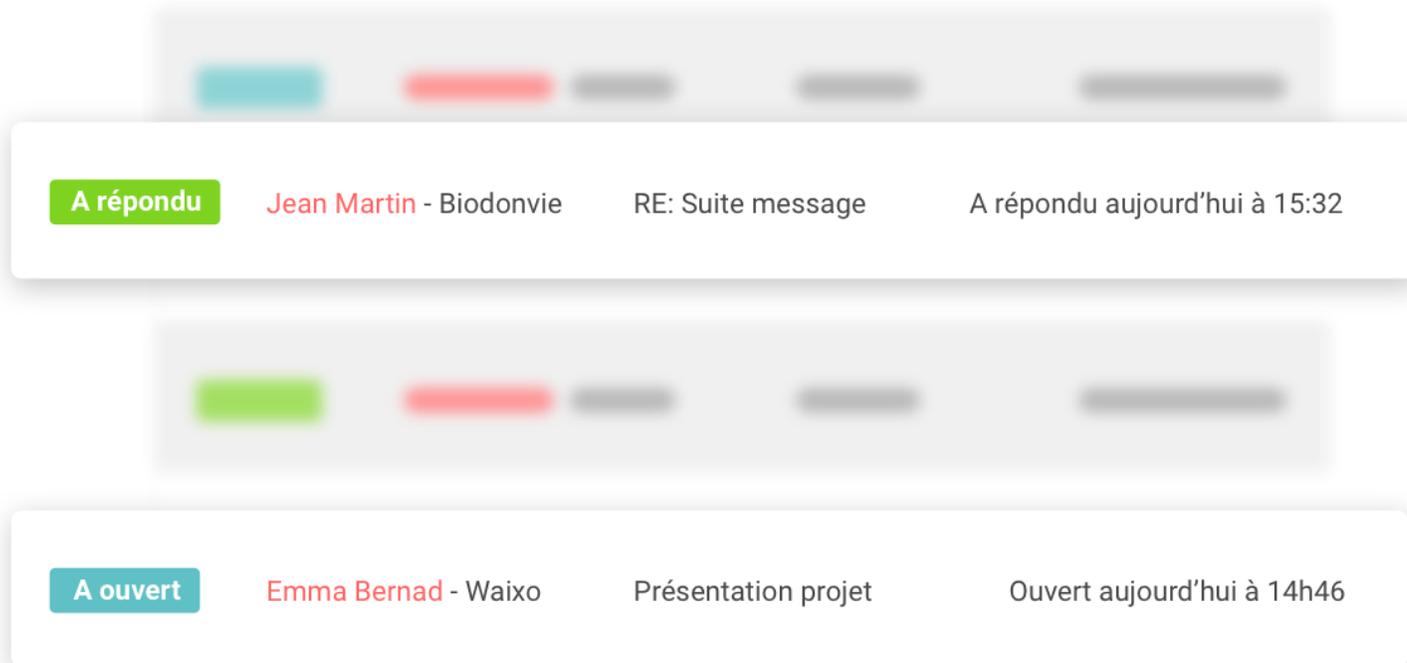


Ajoutez une nouvelle action à votre séquence



70%

des ventes se font à partir de la 6ème relance.
Faute de temps, les commerciaux s'arrêtent à la
2ème relance.



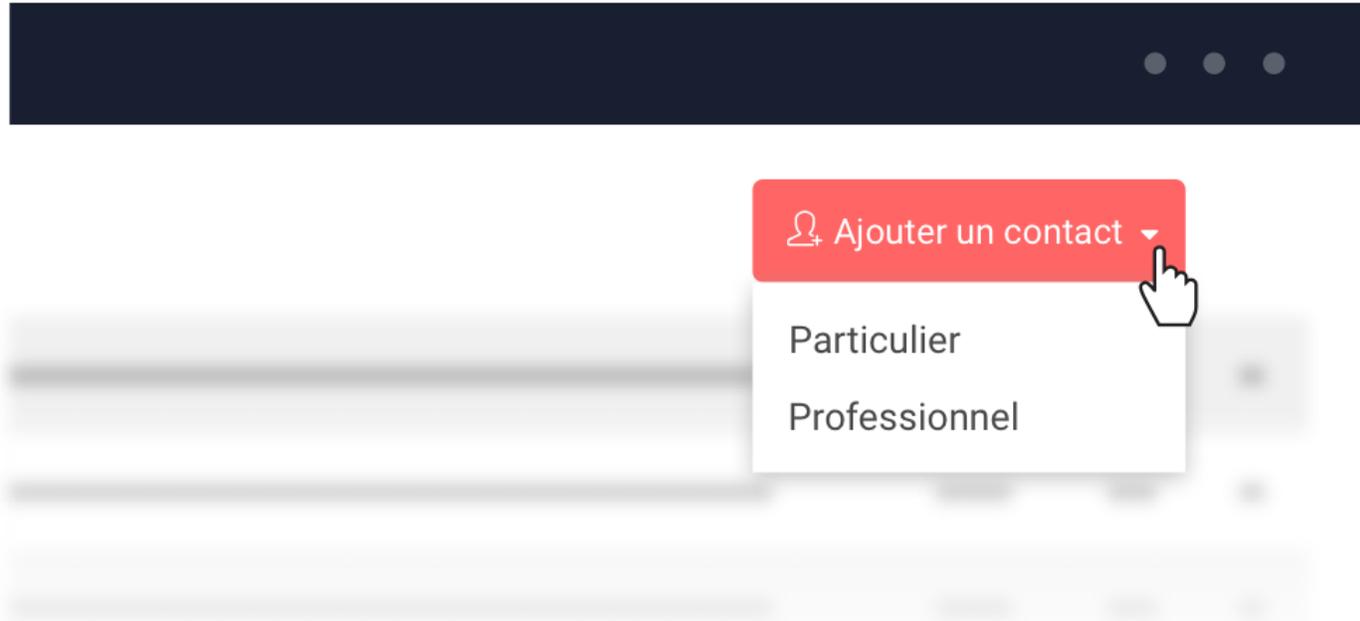
Suivez vos e-mails

Recevez immédiatement une notification lorsque l'un de vos e-mails est ouvert par son destinataire.

The screenshot displays the CRM interface for a contact named Doe John. The contact is identified as a 'Lead' and is associated with 'MATSIYA'. The address is '41 allée du moura, 64200 biarritz france'. A 'Check in' button is present, with a notification 'Jamais checké'. Below this, there is a section for 'Action à venir' with a task 'Visite | John Doe' due on 'Mardi 25 septembre'. A 'Note' field is available for adding information. The 'Flux d'activité' section shows a timeline of events: 'Axel Bombezin a répondu à Manuel Lop' on 'Lundi 24 septembre à 22:14', 'Manuel Lop a envoyé un email à Axel Bombezin' on 'Samedi 22 septembre à 10:22', and 'Séquence mail activé' on 'Vendredi 21 septembre à 8:10'. The right-hand panel provides detailed information about the contact, including 'Informations' (Client, Investisseur), 'Intéressé par' (Option 1, 2, 3, 4), 'Archiver ce contact' (toggle on), 'Autres informations' (Secteur: Bayonne), 'Moyen de contact' (E-mail selected), and a 'Notes' field.

Adaptez à votre métier

Nous étudions votre activité et nous organisons votre espace de travail avec des vues et champs **sur-mesure** afin que vous ayez toujours sous la main ce qui vous sert le plus.



Flexibilité du double mode

Que vos clients soient des professionnels ou des particuliers, le logiciel s'adapte à votre fonctionnement



Analysez vos indicateurs de performance

Le tableau de statistiques permet de visualiser clairement les performances de votre entreprise ainsi que celles de chacun de vos salariés.

Constituez-vous des fichiers clients

VOICI VOS NOUVEAUX PROSPECTS

101175 prospect(s) trouvés(s)

- GIL ROMAIN CHRISTOPHE JULIEN**
Activités d'architecture
- RELOCATO FRANCE**
Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion
- FINANCIER MO**
+ autres biens immobiliers

RECHERCHER

Code postal

Département

Code APE

APE libellé / Sous classe

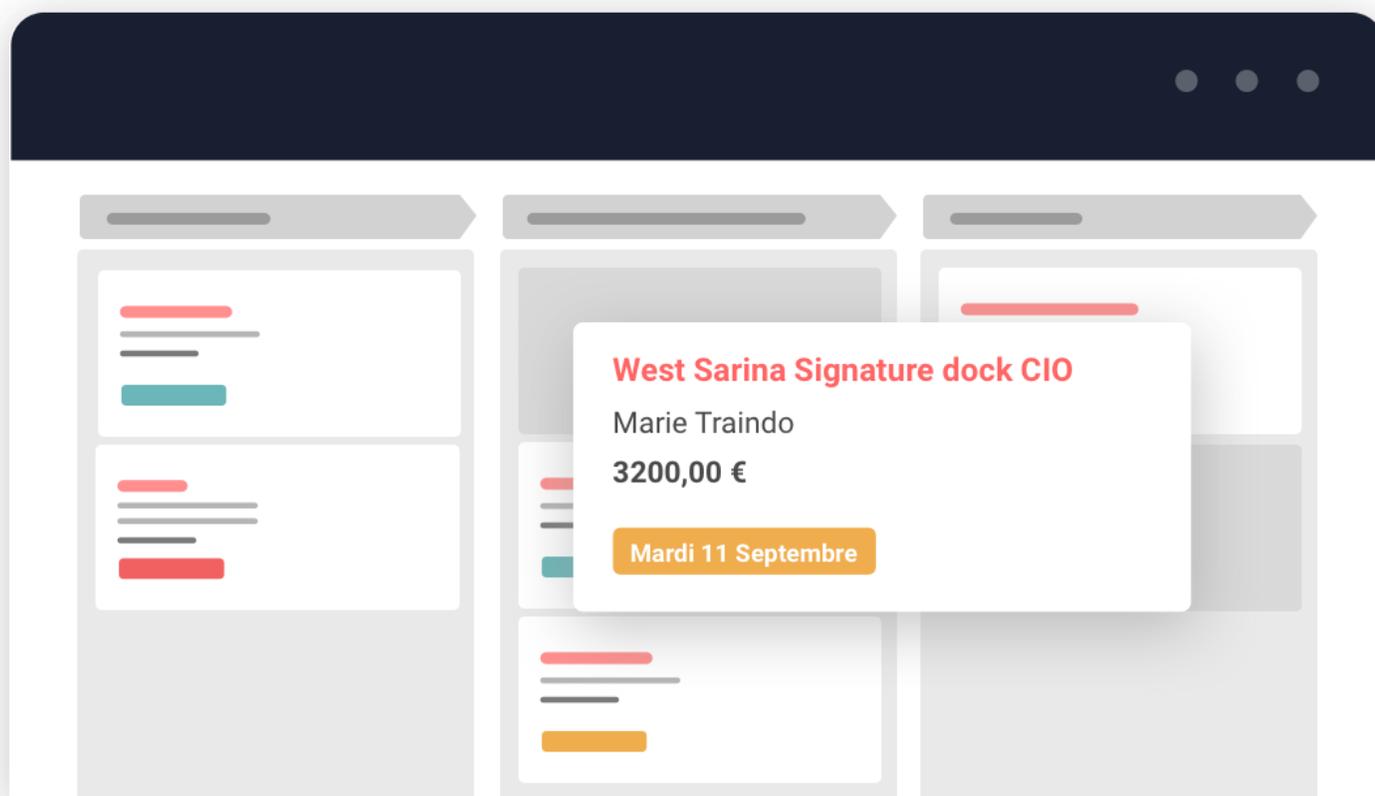
Rechercher les prospects

+ Ajouter l'ensemble

Avec le module **sourcing**, vous pouvez en quelques clics, vous constituez des fichiers clients par secteur géographique et/ou par secteur d'activité. Une fois que votre recherche vous convient, vous pouvez ajouter l'ensemble de votre recherche dans l'outil pour commencer la prospection.

Obtenez plus de **clients** en fournissant moins d'efforts

Gérez votre pipeline d'opportunités commerciales



Lorsqu'une opportunité est détectée, il suffit de marquer sur la fiche d'un client le nom de cette opportunité, son montant avec une date d'échéance qui permettra de ne pas manquer une vente.

Une vue d'ensemble **facile**
à lire et à administrer

Connectez votre boîte mail et laissez la magie opérer.

Votre boîte mail est directement connectée et vos échanges avec vos clients remontent directement sur la fiche client.



Disponible sur tous les supports

Gérez votre activité où que vous soyez et depuis n'importe quel appareil : ordinateurs PC et Mac, tablettes et smartphones* Android et iOS !

Gérer vos rappels

Relancer ce client pour envoi facture
Vendredi 28 Septembre

Organisez vos visites clients

Visité récemment → À visiter d'urgence

Automatisez votre prospection commerciale

Réponse client
E-mail 1 → Relance 1 (J+2) → Relance 2 (J+4) → Rendez-vous pris

Windows Android iOS Version Web

A chaque utilisateur son offre

Offre Gold

Gestion de contacts

+ *Gestion des notes & rappels*

+ **Check-in**

+ *Import contact*

+ **Séquence**

+ *Connexion boîte email*

+ *Gestion des équipes de vente*

49 €/mois
Engagement 1 an

Offre Platinum

Avantages du Gold

+ *Gestion des opportunités*

+ **Masse séquence**

+ *Extension métier*

+ *Cartographie*

+ **Sourcing entreprise**

59 €/mois
Engagement 1 an

Offre Sur-mesure

Notre équipe vous fera profiter des meilleurs tarifs en fonction de la taille de votre entreprise et des fonctionnalités souhaitées.

Nous consulter

 Contact 365

Nos experts sont présents



**info@
contact365.fr**

Vous avez des questions, vous souhaitez
avoir une démonstration du logiciel ?

N'attendez plus, contactez-nous.

05 59 31 18 24

FABRIQUÉ EN
FRANCE

