



# SOLUTION CRM CAMÉLÉO

---

Solution de la relation commerciale

---

**Hervé Prot**

*Président*

[herve.prot@symeos.com](mailto:herve.prot@symeos.com)

*18 octobre 2011*

**symeos**



## Caméléo

---

- ▶ un outil simple à utiliser et adapté aux PME
- ▶ une prise en main facile et intuitive
- ▶ une solution en ligne et accessible de partout
- ▶ suivi statistique en temps réel
- ▶ outil d'aide à la décision

## Fonctionnalités

---

- ▶ Gestion de contacts
- ▶ Gestion des affaires
- ▶ Agenda et tâches
- ▶ Proposition commerciale
- ▶ Bon de commande
- ▶ Factures
- ▶ Suivi règlements
- ▶ Gestion des filiales

## Manager

---

- ▶ Suivi d'activité
- ▶ Etat du portefeuille
- ▶ Comparatif entre les collaborateurs



# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

**Espace accueil**

**Informations**

Utilisateur: Adrien Breyer  
Connexion précédente: 03/04/2011 10:33

**Tableaux de bord de travail**

Actions à faire	Nombre	Retard
Actions à faire	14	12 (97 jours)
Services à activer en contrat validé	0	0 (0 jours)
Services actifs et engagés en contrat	0	0 (0 jours)

**Statistiques**

- Clients: 4
- Partenariats: 17
- Services: 3
- Adresses: 3
- Contrats: 1

**Actions à faire**

**Autres boîtes d'informations**

Les 3 dernières actions à faire

Compagnie	Objet	Date	Statut	Responsable	Date
Comptex-credit	Hotel Interavenue	21/05/2011 00:00	5%	teaff	25/05/2011
Handex-credit	Hotel Interavenue	20/04/2011 18:00	0%	Castorano	25/05/2011
Handex-credit	DOMESTICPARIS	29/04/2011 00:00	0%	Leroy	20/05/2011
Handex-credit	Hotel Interavenue	08/06/2011 15:00	0%	Buckner	12/05/2011
Envois fax	Apple	07/02/2011 00:00	0%	Elbow	12/05/2011

Les 3 derniers prospects traités

Compagnie	Objet	Date	Statut	Responsable	Date
Comptex-credit	Hotel Interavenue	21/05/2011 00:00	5%	teaff	25/05/2011
Handex-credit	Hotel Interavenue	20/04/2011 18:00	0%	Castorano	25/05/2011
Handex-credit	DOMESTICPARIS	29/04/2011 00:00	0%	Leroy	20/05/2011
Handex-credit	Hotel Interavenue	08/06/2011 15:00	0%	Buckner	12/05/2011
Envois fax	Apple	07/02/2011 00:00	0%	Elbow	12/05/2011

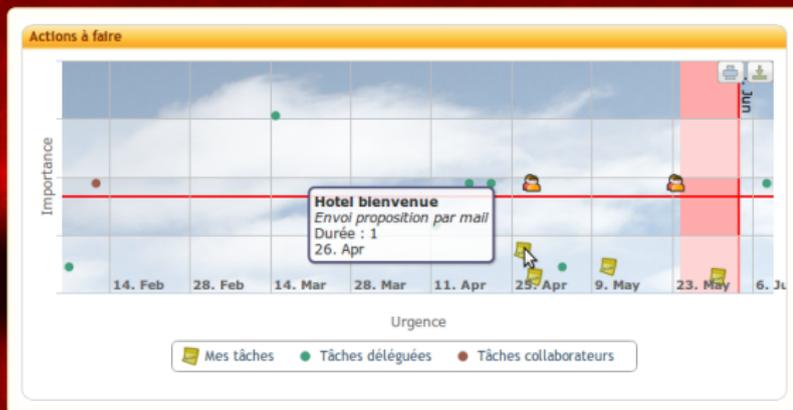
## Page d'accueil

- ▶ Un accès direct à l'information
- ▶ Un moteur de recherche
- ▶ Un historique des dernières actions



# AIDE À LA DÉCISION

## PRIORISATION DES TÂCHES



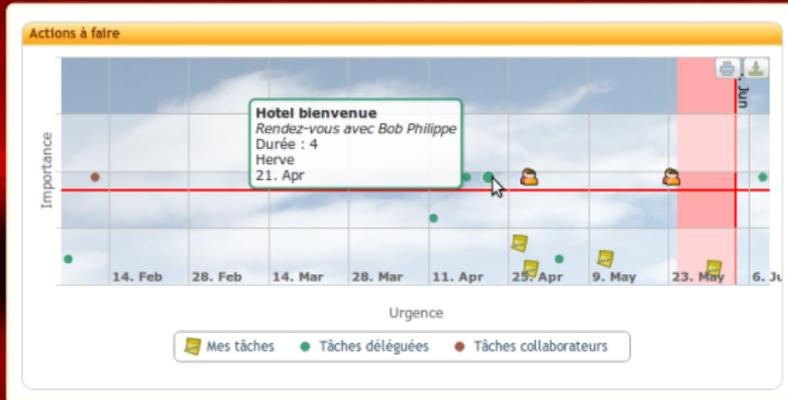
### Aide à la décision

- ▶ Outil d'aide à la planification
- ▶ Suivi des tâches en temps réel
- ▶ Délégation des tâches
- ▶ Affichage en fonction de l'urgence et de la priorité



# AIDE À LA DÉCISION

## PRIORISATION DES TÂCHES : VERSION MANAGER



### Aide à la décision

- ▶ Outil d'aide à la planification
- ▶ Suivi des tâches en temps réel
- ▶ Suivi des tâches déléguées
- ▶ Affichage en fonction de l'urgence et de la priorité
- ▶ Affichage de l'affectation



# RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE

VISION MANAGER



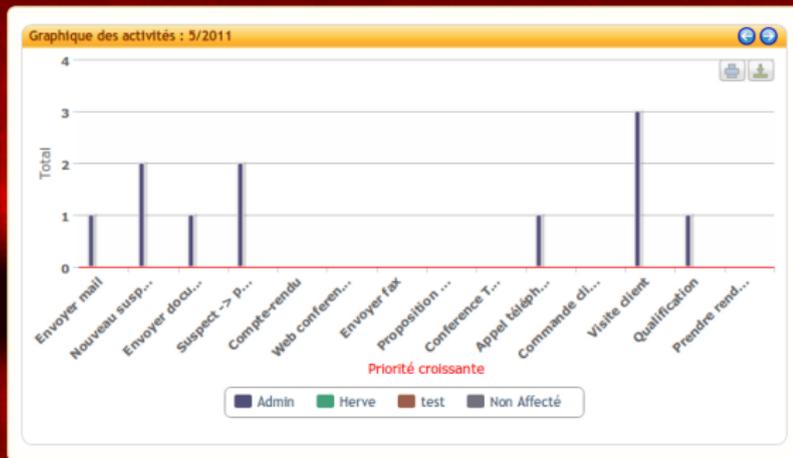
## Statistiques

- ▶ Statistiques en temps réel
- ▶ Affichage de l'état du portefeuille
- ▶ Affichage en fonction des commerciaux
- ▶ Répartition du portefeuille



# SUIVI D'ACTIVITÉS

## VISION MANAGER



## Statistiques

- ▶ Statistiques en temps réel
- ▶ Affichage du nombre d'actions
- ▶ Répartition en fonction du type de tâches
- ▶ Affichage en fonction des commerciaux



# FICHE PROSPECT

## VISION MANAGER

The screenshot displays the 'Fiche Prospect' (Prospect Card) in the Vision Manager CRM. The interface is organized into several sections:

- Header:** Navigation tabs include 'Tiers', 'Fiche', 'Commercial', 'Tâches/activités', 'Catégories', 'Fichiers joints', and 'Suivi'.
- Business Card:** A detailed view of a prospect named 'Business'. It includes fields for 'Nom', 'Prénom', 'Code client', 'Adresse', 'Code postal', 'Pays' (France), 'Téléphone', 'E-Mail', 'Web', 'Forme juridique', 'Potentiel', 'Etat' (Prospect Froid), and 'Commercial' (Aucun commercial particulier affecté). A 'Résumé' section on the right is currently empty.
- Buttons:** 'Modifier', 'Créer action', and 'Créer contact/adresse' are located below the business card.
- Contacts/addresses of this prospect:** A table listing 'Frédéric Blauer', Gerant, with contact details: 0610266565, dupont@dupont.com.
- Actions vis à vis de ce tiers:** A section with a '+ faire' button for adding actions.
- Affaires dédiées à ce tiers:** A table for dedicated deals, currently showing 'Aucun' (None).

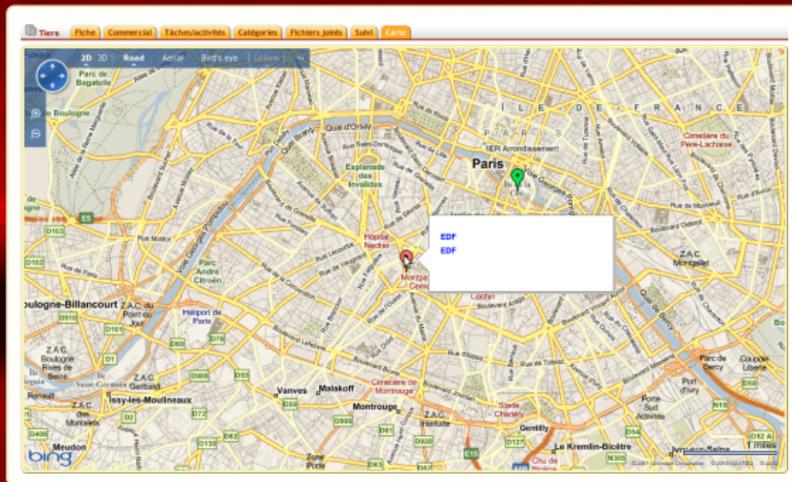
## Statistiques

- ▶ Fiche détaillée
- ▶ Affichage de l'historique
- ▶ Répartition en fonction du type de tâches
- ▶ Affichage en fonction des commerciaux
- ▶ Affichage des contacts liés
- ▶ Création d'actions



# FICHE PROSPECT

## VISION CARTOGRAPHIQUE



### GéoMarketing

- ▶ Carte des prospects
- ▶ Facilite la création d'une tournée



# LISTE DES CLIENTS/PROSPECTS

Liste des prospects

Catégorie	Société	Ville	Département/Canton	Date création	Potentiel	État
Apple	CuperNo			04 fév. 2011		Prospect chaud
Bitop				07 avr. 2011	500k-1M	Prospect Froid
Blue	Clermont-Fd			01 jan. 2011		Prospect Froid
Business				07 avr. 2011		Prospect Froid
Caslorama				22 mai 2011		Suspect

Liste des clients

Catégorie	Société	Ville	Département/Canton	Date création	Potentiel	État
Alpha		Clermont-Fd		07 avr. 2011	100k-500k	Client-3 mois
DOMEPARIS		Paris		17 déc. 2010		Client-3 mois
Hotel Bienvenue		Clermont-Fd		07 fév. 2011	100k-500k	Client récurrent
TestCat		Clermont-Fd		25 fév. 2011		Client-3 mois

## Liste

- ▶ Liste détaillée
- ▶ Filtre de recherche
- ▶ Qualification rapide des prospects
- ▶ Potentiel en CA



# CLASSIFICATION DES PROSPECTS

Espace des catégories de tiers clients ou prospects

Rechercher  
Nom:  Rechercher

Catégories	Priorité	Description
Toutes les catégories		
Agence de communication	5	
Architecte	9	
Architecte d'intérieur	0	

Graphique des clients/prospects en fonction des priorités des catégories

Client récurrent	Priorité
1	20
2	30
3	40

## Ségmentation

- ▶ Création de catégories
- ▶ Création de sous-catégories
- ▶ Affectation multi-catégories
- ▶ Priorisation des catégories

Tiers Fiche Commercial Compta Techniques/Infos Catégories Fichiers joints Suivi Carte

Hotel bienvenue

Nom	Hotel bienvenue	Préfixe	
Adresse	158 avenue Léon Blum	Code client	00001
Code postal	63000	Ville	Clermont-Fd
Pays	France		
Téléphone	+334 71 99 90 32	Fax	
Email	alexandre.pelissier@symeos.com	Web	http://www.symeos.com
Assujéti à TVA	Oui		

Catégories clients/prospects

Classer dans la catégorie  Classer

Cette société est dans les catégories clients/prospects suivantes:

- Agence de communication
- Architecte >>> Architecte d'intérieur

Supprimer de la catégorie  
Supprimer de la catégorie



# CLASSIFICATION DES CONTACTS

**Espace catégories**

Rechercher  
Nom:  **Rechercher**

Catégories	Priorité	Description
Toutes les catégories		
[-] Fonctions	4	
[-] Lokis	1	test
[-] Style social	1	
[+] Facilitant	6	

Graphique des contacts en fonction des priorités des catégories

Category	Priority
1	2
2	8
3	8

## Ségmentation

- ▶ Création de catégories
- ▶ Création de sous-catégories
- ▶ Affectation multi-catégories
- ▶ Priorisation des catégories

Contacts/Adresses **Fiche** Infos personnelles **Catégorie** Import/Export **Suivi**

Nom	Dupond	Prénom	Paul
Société	Blec		
Titre civilité	Monsieur		
Poste/Fonction	Gérant		
Adresse	rue blatin		
Code postal / Ville	63000 clermont ferdand		
Pays	France		
Département/Canton			
Tél pro.	04 73 34 70 20	Tél perso.	
Tél portable		Fax	
EMail	alpa@bob.com	EMailings de masse reçus	0

Catégories contacts

Classer dans la catégorie:  **Classer**

Ce contact est dans les catégories suivantes:

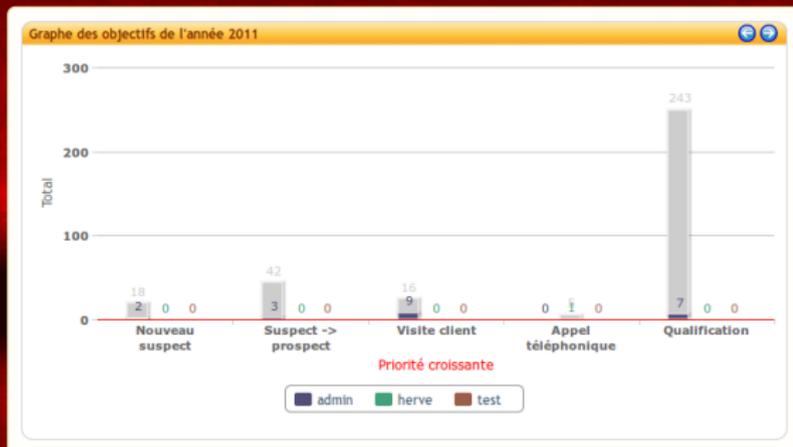
- Lokis

[Supprimer de la catégorie](#)



# SUIVI D'OBJECTIFS

OBJECTIFS ANNUELS/MENSUELS



## Objectifs

- ▶ Objectifs personnalisables
- ▶ Objectifs individualisés
- ▶ Multi-objectifs
- ▶ Suivi en temps réel



# GESTION D'AFFAIRES

## ENREGISTREMENT DES APPELS D'OFFRES

Id	JAF1103-0001		
Nom	Alpha		
Localité	Hotel Intervenue		
Visibilité	Tout le monde		
Etat	Visite sur site		
Date début	28/04/2011		
Date fin	08/04/2011		
Montant HT	1k - 10k Euros		

Modifier Supprimer

**A titre**

28/04/2011	Visite client	Rendez-vous	admin
27/04/2011	Proposition comen...	Envoi proposition par mail	Bob Philp...

Créer action

Origine	Société	Contact	Type de contact
Utilisateurs	Société Symeos	Adrien Super	Chef de projet
Contact tiers	Hotel Intervenue	Bob Philippe	Dirigeant

Ajouter Ajouter

Origine	Société	Contact	Type de contact	Etat
Utilisateur	Société Symeos	Super	Commercial	🟢
Contact tiers	Hotel Intervenue	Philippe	Faillite	🟢

### Gestion d'affaires

- ▶ Suivi des tâches
- ▶ Gestion des intervenants
- ▶ Suivi de l'évolution
- ▶ Historique
- ▶ Déclenchement d'actions

### Champs spécifiques

- ▶ Dates action  
co,consultation, échéance
- ▶ Renou ou fin
- ▶ Pertinence, type, durée,  
Enga CA, potentiel/an
- ▶ contacts



# AGENDA COMMERCIAL

Liste des actions réalisées ou à faire jan 2011

Actions enregistrées par  
ou Actions affectées à  
ou Actions réalisées par  
Projet

[Voir calendrier](#)  
[Voir liste](#)

[Afficher autres contacts](#)

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Lun 30	Mar 01	Mar 02	Jeu 03	Ven 04	Sam 05	Dim 06
Lun 06	Mar 07	Mar 08 15:00 Mandat Koenigstein Kundenwahl	Jeu 09	Ven 10	Sam 11	Dim 12
Lun 13	Mar 14	Mar 15	Jeu 16	Ven 17	Sam 18	Dim 19

## Agenda / Tâches

- ▶ Suivi des tâches
- ▶ Gestion des rendez-vous
- ▶ Possibilité de compte-rendu
- ▶ Lien entre les actions
- ▶ Délégation d'actions

## Solution agenda mobile

- ▶ Prise de rendez-vous
- ▶ Suivi des priorités
- ▶ Délégation d'actions



## SOLUTION PARTAGE DOCUMENTAIRE INTÉGRÉE

---

### Partage Documentaire

---

- ▶ partagez vos fichiers avec d'autres utilisateurs
- ▶ une solution totalement intégrée à l'outil

### Fonctionnalités

---

- ▶ Gestion de documents
- ▶ Partages documentaires
- ▶ Catégorisation des documents
- ▶ Partage en ligne



- ▶ Avec l'outil Caméléo vous pouvez offrir à vos équipes une solution ergonomique et conçue pour la gestion de la gestion clientèle.
  - ▶ Gestion intuitive des informations clients et analyses graphiques automatiques de ces informations.
  - ▶ Présence d'outils d'aide aux décisions tels que la matrice d'Eisenhower ou les listes de tâches "à faire" qui permettent de garder à l'esprit les différentes actions à réaliser ce qui augmentera votre efficacité.
  - ▶ L'historique, géré et généré automatiquement, vous offre des comptes rendus des actions réalisées pour chaque prospect/client ce qui vous permettra de suivre le travail réalisé sur un tiers sans difficulté et rapidement.
  - ▶ La solution, totalement modulable, est adaptée à vos besoins, personnalisable à votre image pour s'intégrer au mieux dans vos habitudes de travail. Ainsi le temps de formation est considérablement raccourci, en une demi journée vos équipes pourront travailler en totale autonomie avec un nouvel outil dédié à la gestion d'activité commerciale.