



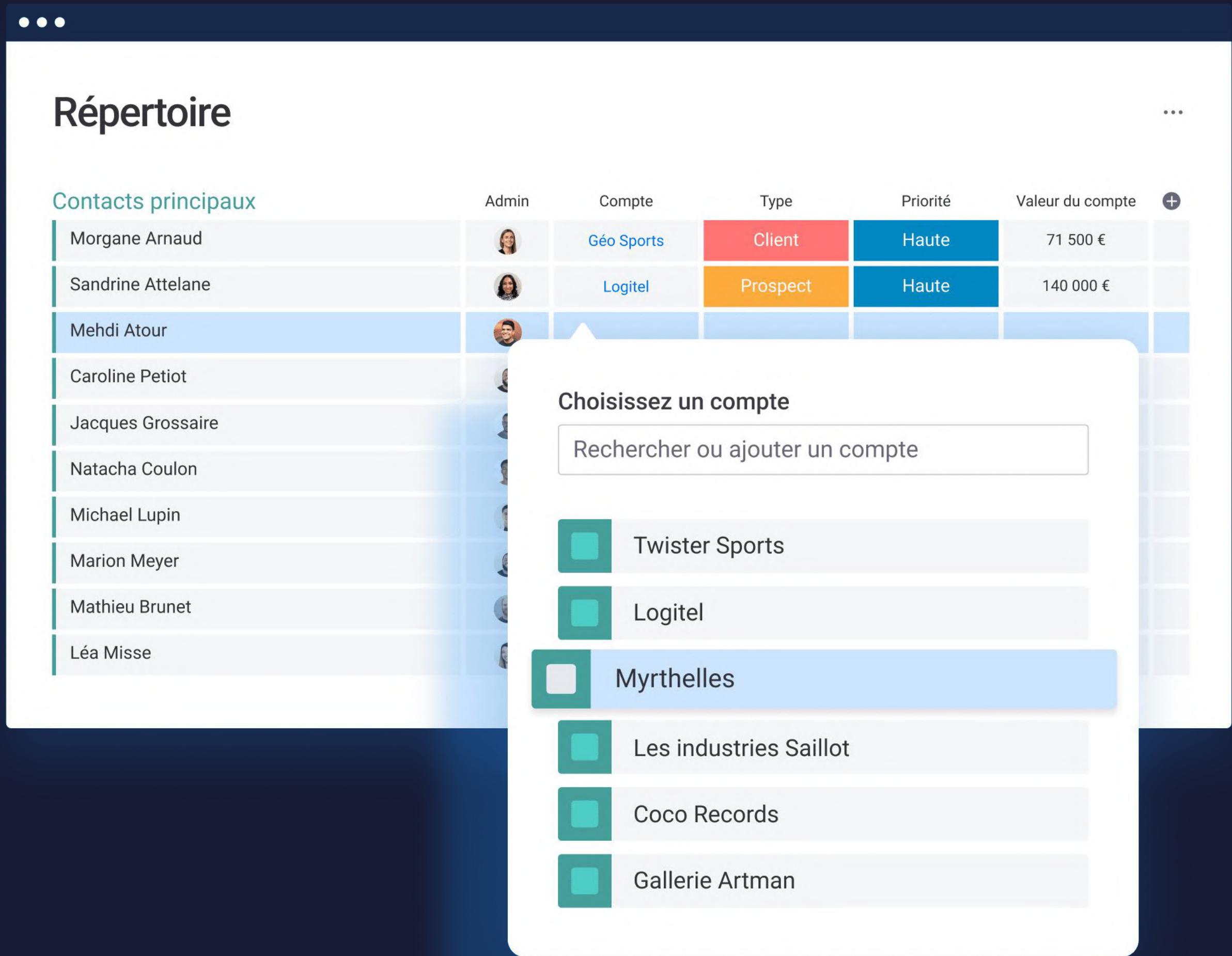
Léo Darmon
Co-Fondateur @Ethanolle
Agence CRM Monday



CRM pour les débutants : 5 raisons d'adopter un CRM dès maintenant



1. Centralisation des informations



The screenshot shows a CRM application interface titled "Répertoire". On the left, there is a list of "Contacts principaux" (main contacts) with their names and profile pictures. In the center, there is a table with columns: Admin, Compte, Type, Priorité, and Valeur du compte. A modal window titled "Choisissez un compte" (Select a company) is open, displaying a list of companies with their names and small icons.

	Admin	Compte	Type	Priorité	Valeur du compte	+
Morgane Arnaud		Géo Sports	Client	Haute	71 500 €	
Sandrine Attelane		Logitel	Prospect	Haute	140 000 €	
Mehdi Atour						
Caroline Petiot						
Jacques Grossaire						
Natacha Coulon						
Michael Lupin						
Marion Meyer						
Mathieu Brunet						
Léa Misse						

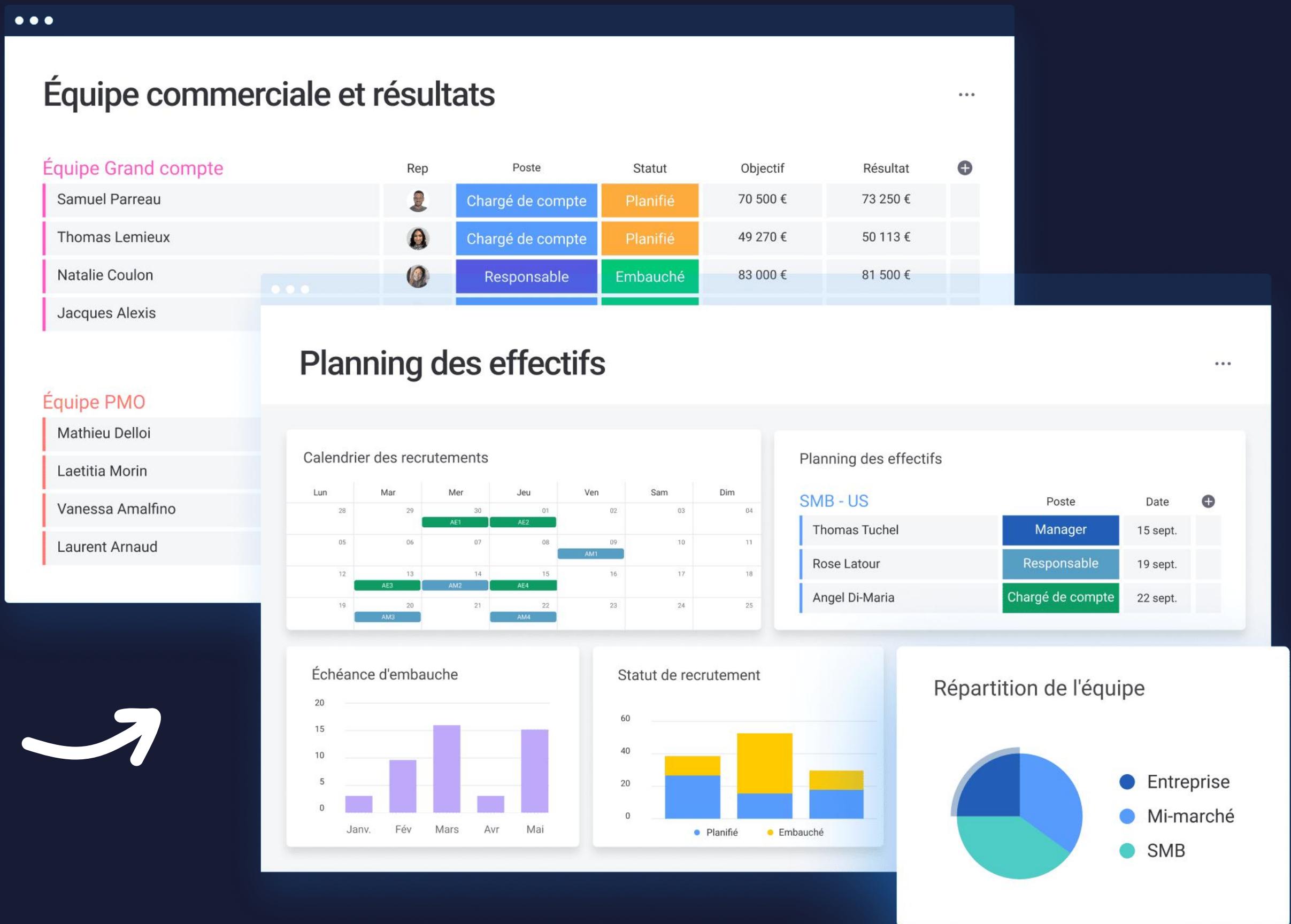
Choisissez un compte

- Twister Sports
- Logitel
- Myrthelles
- Les industries Saillot
- Coco Records
- Gallerie Artman

Un CRM permet de regrouper toutes les données clients en un seul endroit, facilitant l'accès et la gestion des informations essentielles.



2. Amélioration de la communication



Équipe commerciale et résultats

Équipe Grand compte	Rep	Poste	Statut	Objectif	Résultat
Samuel Parreau		Chargé de compte	Planifié	70 500 €	73 250 €
Thomas Lemieux		Chargé de compte	Planifié	49 270 €	50 113 €
Natalie Coulon		Responsable	Embauché	83 000 €	81 500 €
Jacques Alexis		...			

Planning des effectifs

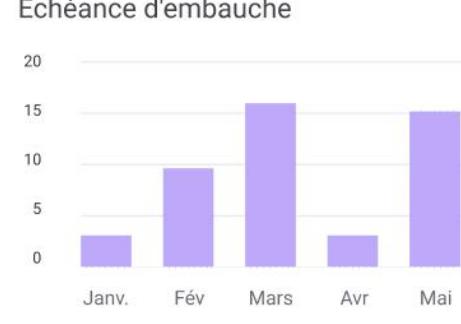
Calendrier des recrutements

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
28	29	30	AE1	AE2	01	02
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	AM1	16	17
19	20	21	22	23	24	25
	AM3		AM4			

Planning des effectifs

SMB - US	Poste	Date
Thomas Tuchel	Manager	15 sept.
Rose Latour	Responsable	19 sept.
Angel Di-Maria	Chargé de compte	22 sept.

Échéance d'embauche



Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai
0	10	15	2	15

Statut de recrutement



Planifié	Embauché
30	50

Répartition de l'équipe

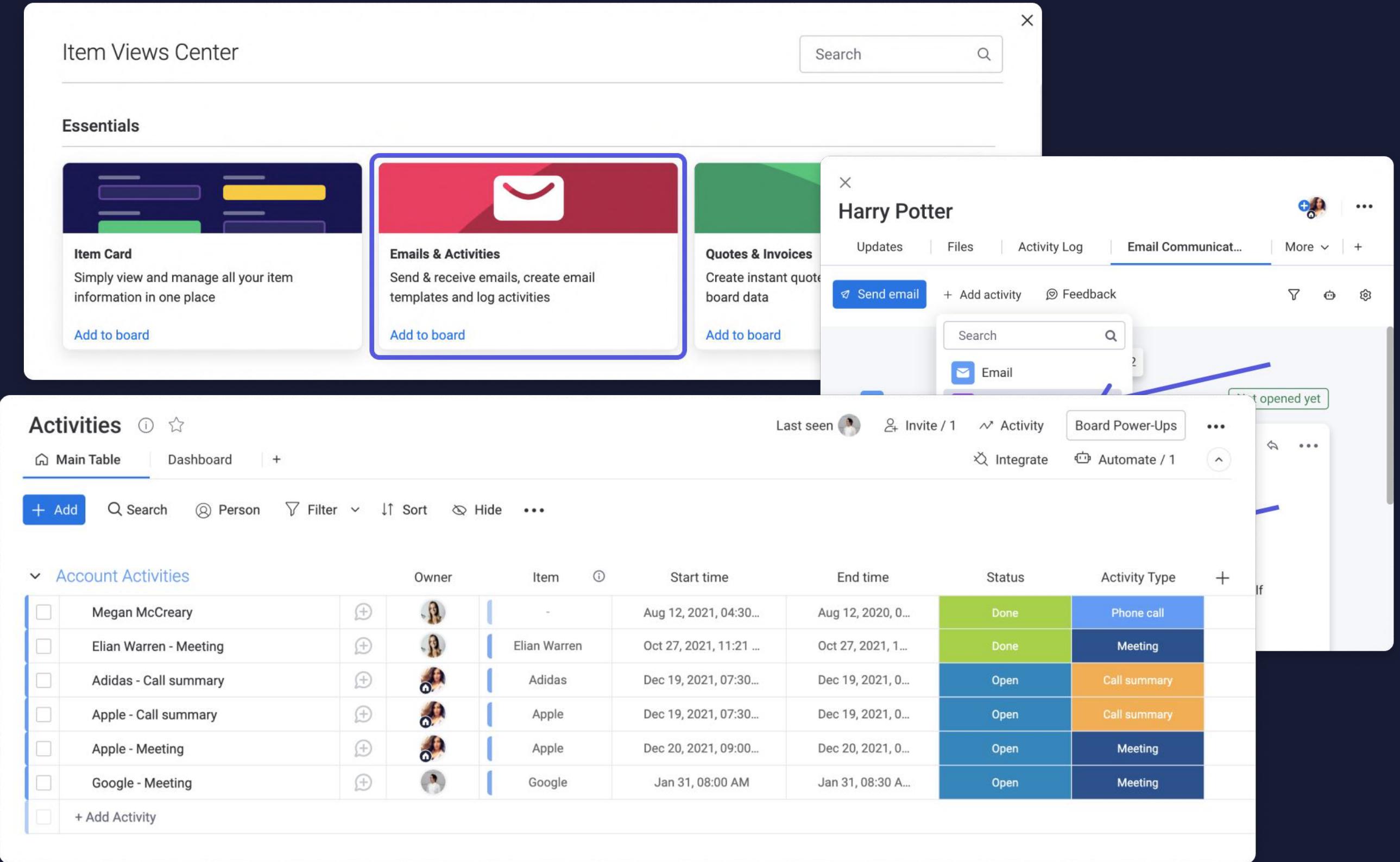


- Entreprise
- Mi-marché
- SMB

Grâce à un CRM, les équipes peuvent mieux collaborer et communiquer, ce qui améliore la coordination et réduit les erreurs.



3. Suivi des interactions



The screenshot displays a CRM application interface. At the top left is the 'Item Views Center' with sections for 'Essentials' (Item Card, Emails & Activities, Quotes & Invoices), each with a 'Add to board' button. A modal window for 'Harry Potter' is open, showing tabs for Updates, Files, Activity Log, and Email Communication (which is selected). Below this is the 'Activities' section, featuring a table titled 'Account Activities'. The table has columns for Owner, Item, Start time, End time, Status, and Activity Type. It lists several entries, such as Megan McCreary (Phone call), Elian Warren - Meeting, Adidas - Call summary, Apple - Call summary, Apple - Meeting, and Google - Meeting. Each row includes a checkbox, a person icon, and a blue vertical bar.

Account Activities		Owner	Item	Start time	End time	Status	Activity Type	
<input type="checkbox"/>	Megan McCreary			-	Aug 12, 2021, 04:30...	Aug 12, 2020, 0...	Done	Phone call
<input type="checkbox"/>	Elian Warren - Meeting			Elian Warren	Oct 27, 2021, 11:21 ...	Oct 27, 2021, 1...	Done	Meeting
<input type="checkbox"/>	Adidas - Call summary			Adidas	Dec 19, 2021, 07:30...	Dec 19, 2021, 0...	Open	Call summary
<input type="checkbox"/>	Apple - Call summary			Apple	Dec 19, 2021, 07:30...	Dec 19, 2021, 0...	Open	Call summary
<input type="checkbox"/>	Apple - Meeting			Apple	Dec 20, 2021, 09:00...	Dec 20, 2021, 0...	Open	Meeting
<input type="checkbox"/>	Google - Meeting			Google	Jan 31, 08:00 AM	Jan 31, 08:30 A...	Open	Meeting
+ Add Activity								

Un CRM aide à suivre toutes les interactions avec les clients, permettant de personnaliser les approches et d'améliorer l'expérience client.



4. Automatisation des tâches



Lorsque le **stade passe à Qualifié**, assigner le **représentant des ventes** en tant que **propriétaire**

+ Add to board



Lorsque l'**étape devient gagnée**, l'élément est déplacé vers l'**étape gagnée** fermée et le **gestionnaire** en est

informé

+ Add to board



Lorsque l'e-mail est ouvert, notifier **Représentant commercial** avec **message**

+ Add to board

De nombreuses tâches répétitives peuvent être automatisées avec un CRM, ce qui permet de gagner du temps et d'augmenter l'efficacité.



5. Analyse des performances



Les outils CRM offrent des fonctionnalités d'analyse qui aident à évaluer les performances des ventes et à identifier les opportunités d'amélioration.



Merci

à demain pour un
prochain post



Abonnez vous pour plus de TIPS



Léo Darmon • Vous

Co-Fondateur @Geostudy France - CRM Architect | SEO/IA | Automatisati...

+ Follow

[Accéder à mon site web](#)

