

## De l'Action aux Résultats

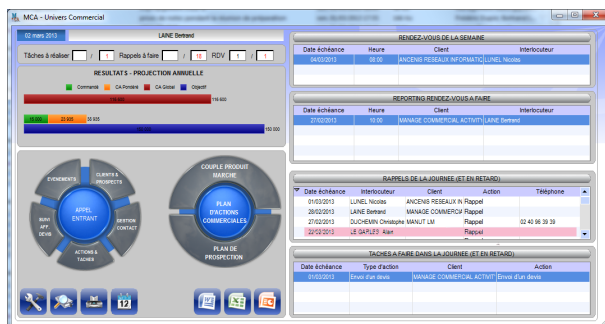
### MCA - Manage Commercial Activity le CRM de seconde génération

CRM de seconde génération, MCA apporte un éclairage nouveau sur le management d'une équipe commerciale et des ventes de l'entreprise.

Dédié dès sa conception au pilotage de l'activité commerciale, MCA est une véritable aide à la vente et un allié fidèle du **commercial** pour anticiper et atteindre ses objectifs.

Le **manager** y trouvera un ensemble d'outils qui simplifieront son travail, de la définition de son business plan aux outils de reporting en passant par la répartition des objectifs de CA sur la force de vente.

Le **marketing** pourra créer autant de critères d'analyses du portefeuille clients qu'il le souhaite en paramétrant lui-même ceux-ci.

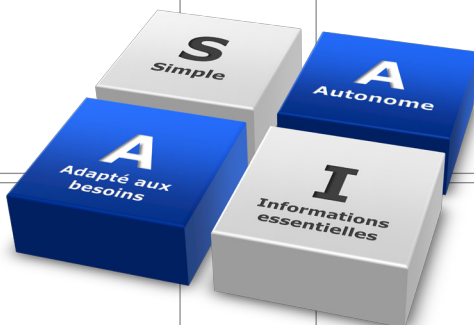


#### SIMPLE

MCA vous permet une appropriation rapide votre force de vente (24 heures en moyenne).

Intuitif, l'outil parle le langage commun.

Simple, vos commerciaux naviguent rapidement dans les différents outils mis à leurs dispositions.



#### ADAPTE AUX BESOINS

Vos utilisateurs et vous même, vous trouverez en MCA, 80% de vos besoins et outils pour piloter votre activité commerciale.

Directement opérationnel, MCA vous aidera pour renforcer vos actions et votre performance commerciale.

#### AUTONOME

MCA libère le commercial de toutes connexions pour lui rendre sa liberté quelque soit le lieu.

Plus de préoccupation de la technique, l'autonomie permet la disponibilité de l'information.

La synchronisation avec la BDD centrale : en temps caché sans contrainte.

#### ESSENTIEL

MCA apporte une nouvelle ergonomie, dédiée à l'action et la décision.

Associer contexte et information apporte un confort visuel favorisant la compréhension immédiate donc actions et décision.

Le commercial y trouve l'essentiel, celui qu'il a besoin au bon moment.

#### UN CONCENTRE D'INNOVATION

- Liens permanents avec les réseaux sociaux.
- Scoring intégré avec liens avec des sites financiers.
- Organigramme de groupe, d'entreprise, de décision et socio-graphme.
- Reporting oral, accès à des salles de réunion virtuelles.
- Gestion des secteurs de vente et de la communauté de vente, réseau social intégré.
- Gestion des objectifs par zones de vente, secteurs de vente, par entreprise.
- Google Alertes intégré, Gestion des tournées intelligentes.
- Caractérisation infinie des fiches clients.
- Gestion des événements d'entreprise

#### DES OUTILS UNIQUES

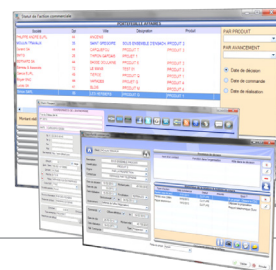
- Gestion des objectifs de CA et de vistes par entreprise
- Gestion du processus de décision par affaires
- Plan d'Actions Commerciales sur l'année et sur N+1
- Plan de Prospection sur l'exercice et sur l'exercice N+1
- Couple produits Marché
- Google Alertes sur l'entreprise et sur le client.



#### TABLEAUX DE BORD

Les tableaux de bord intégrés sont directement exploitables et opérationnels quelque soit l'équipe de vente et le métier de l'entreprise.

- Windows, Windows Serveur.
- En client lourd ou
- En mode hébergé en Full WEB
- Synchronisation manuelle
- MAC en cours de test
- Mobilité en version 1.5



#### 24 heures d'installation et de paramétrage.

24 heures d'appropriation.  
Directement opérationnel

- Version SMALL Business
- Version TPE/PME
- Version Forces de vente
- Univers spécifique commercial
- Univers spécifique Manager
- Univers spécifique Marketing