




## Gestion des reste-à-faire

### Exploitez tout le potentiel de vos projets client

<p><b>Pour qui ?</b></p>	 Assistant(e)s  Commerciaux  ADV  Marketing  Gérant / Gestionnaire
<p><b>Quel besoin ?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Enregistrement et suivi de toutes les opportunités détectées chez un client ou un prospect</li> <li>■ Le module Gestion des reste-à-faire est le pense-bête du menuisier. Il permet de noter toutes les affaires à venir pour un client. Exemple : je chiffre une fenêtre chez mon client. Il me dit qu'il souhaite installer un store dans quelques temps. J'ai donc un reste-à-faire « store » chez mon client.</li> </ul>
<p><b>Quels bénéfices ?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vente additionnelle chez les clients existants</li> <li>■ Suivi renforcé des opportunités futures détectées chez les clients =&gt; satisfaction clients</li> <li>■ Effort commercial réduit / optimisé</li> </ul>
<p><b>Principales fonctionnalités</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Qualification du reste-à-faire : produit / quantité / potentiel / observation</li> <li>■ Enregistrement depuis la fiche client de plusieurs lignes de reste-à-faire</li> <li>■ Enregistrement de plusieurs reste-à-faire d'une même catégorie</li> <li>■ Personnalisation de la liste des produits et des champs proposés</li> <li>■ Centralisation de tous les reste-à-faire d'un client</li> <li>■ Personnalisation de l'affichage des reste-à-faire</li> <li>■ Recherche rapide de tous les reste-à-faire</li> </ul>