



6

CLÉS DE LA REUSSITE DES PME DU BTP

QUOI

FAIRE

COMMENT

AGIR

N'attendez plus que le téléphone sonne. Développez l'action commerciale, rappelez vos prospects!

#1

Les fonctions de base d'un logiciel de CRM vous permettront de ne rien oublier et de rappeler vos prospects au bon moment.

Augmentez le nombre d'affaires en cours. Plus vous aurez de devis en cours, plus votre chiffre augmentera!

#2

Connectez votre logiciel de devis aux appels d'offres publics et privés... plus rien ne vous échappe!

Améliorez la qualité rendue aux clients. Réalisez un suivi des demandes clients au cordeau. Cela favorisera le bouche à oreille!

#3

Réalisez un suivi des appels, des demandes clients, des incidents (il y en a toujours!!) Un logiciel de CRM ou de suivi vous y aidera!

Maîtrisez vos coûts de revient. Vendez au prix le plus juste, en ayant la garantie de développer votre entreprise sereinement.

#4

Dotez vous d'un logiciel de devisage et de suivi de chantier. Ayez la certitude que vos chantiers sont rentables.

Optimisez la gestion des dossiers. Ne perdez plus de temps sur ce qui peut être automatisé. Concentrez vous sur votre métier!

#5

Gagnez du temps dans la réalisation de vos devis en automatisant la saisie des quantitatifs, pilotez votre planning avec un logiciel de planification graphique!

Étendez votre périmètre d'action pour aller chercher de nouveaux marchés.

#6

Un bon logiciel de devisage et de suivi de chantier sur PDA ou tablette vous permettra de traiter les chantiers en situation de mobilité.

A VOUS DE JOUER!