



HALIFAX améliore le suivi de ses affaires grâce au CRM Zoho déployé par ALISTON

► Quelle était votre problématique?

Dans un contexte de forte croissance, nous souhaitons **améliorer notre visibilité sur l'avenir et donc sur nos prévisions de vente**. Les problématiques initiales portaient sur l'optimisation globale de l'activité commerciale :

- Le suivi de l'activité commerciale de la société
- Un reporting fiable
- La génération de nouvelles affaires avec des clients dormants
- La synchronisation entre différentes bases de données prospects

La vitesse de déploiement et la maîtrise des aspects de sécurité et de coûts de maintenance de l'infrastructure matérielle et logicielle représentait également pour HALIFAX un véritable enjeu quand au choix de la solution.

► Pourquoi avoir choisi ALISTON?

Les consultants d'ALISTON ont su nous démontrer leurs compétences en CRM. Par ailleurs leurs connaissances de l'ensemble des outils du marché leur ont permis de souligner les points de différenciation déterminants de Zoho.

Leur approche méthodique de gestion de projet a fini de nous convaincre. Promesse tenue puisque **le déploiement de Zoho CRM chez HALIFAX a été effectué en 30 jours**.

Grâce à une forte implication des équipes projet d'ALISTON et d'HALIFAX, notre solution sur mesure est aujourd'hui **parfaitement adoptée par les utilisateurs**.

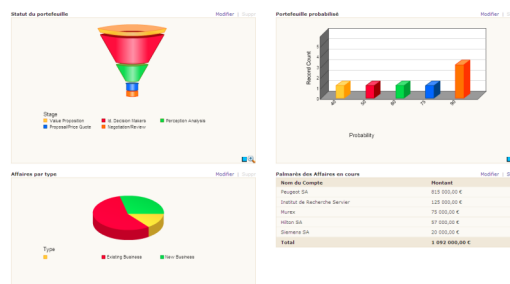


Tableau de bord de suivi des affaires



« La solution Zoho CRM d'ALISTON apporte une valeur ajoutée remarquable en dopant nos forces de vente : nous prévoyons par exemple d'accroître notre taux de transformation de 25%.

Grâce à la réactivité et au professionnalisme des équipes d'ALISTON, le déploiement Zoho CRM s'est déroulé dans des conditions idéales : nous sommes devenus opérationnels en 30 jours seulement.

La flexibilité du service ALISTON a été à la hauteur des promesses faites et nous a permis de calibrer une solution au plus proche de nos préoccupations »

Frédéric Vendevre
et
Nicolas Caron
Co-fondateurs
du cabinet HALIFAX



► Quels bénéfices avez-vous obtenu de votre CRM?

Un suivi au plus près de notre activité commerciale

Le reporting développé sur mesure nous permet d'avoir une analyse fine des prévisions de vente sous la forme de tableaux de bord. Résultat: une nette amélioration du suivi des affaires et une augmentation prévue de notre taux de transformation de 25%.

Une meilleure qualité de contact avec les clients

Grâce à Zoho CRM, nos clients sont mieux accueillis, orientés et conseillés lorsqu'ils nous contactent. La solution en ligne Zoho CRM nous permet un partage instantané des données par les consultants qui se trouvent au siège, en déplacement ou dans nos filiales internationales. Ceci impacte la manière dont notre entreprise est perçue par les clients et aura donc un impact sur leur fidélité.

Une réduction de nos coûts

ALISTON a pu nous mettre en œuvre des instruments de mesure et d'évaluation des actions commerciales et marketing qui nous permettront de calculer le retour sur investissement des différentes actions menées. L'analyse de l'efficacité des ventes par canaux nous permettra de mieux allouer nos dépenses.

Une meilleure qualité de l'information

Les processus de gestion des données mis en place par ALISTON ont permis de résorber l'obsolescence naturelle de nos fichiers client qui atteignait en moyenne 5% par an. Cela veut dire que 5% des budgets marketing et commerciaux ne seront pas gaspillés à cause d'informations inexactes.

► L'activité de votre société en quelques mots

HALIFAX (www.halifax.fr) est un des cabinets de formation commerciale leaders en France. Créé en 2003, présent en France et à l'international, HALIFAX compte aujourd'hui 35 consultants intervenant en 6 langues et réalise un chiffre d'affaires de 4 M€ avec plus de 200 clients actifs. Ce sont près de 10 000 commerciaux formés chaque année.

HALIFAX est aujourd'hui le cabinet français qui a le plus publié dans le domaine de la vente. Son dernier ouvrage de référence est le Grand Livre de la Vente.



Quelques mots à propos d'ALISTON :

ALISTON est partenaire en France de Zoho pour leur CRM et toute leur suite d'applications cloud computing. Nos sommes experts dans les projets de déploiement de CRM pour des entreprises de toute taille. Nos équipes d'ingénieurs sont rompues dans la sous-traitance de développements logiciels et d'intégrations entre différents systèmes.



Plus d'information sur notre site www.aliston.fr

ALISTON



France :

90 Allée des Impressionnistes
78955 Carrières sous Poissy

Tél.: 01 83 43 55 55

Email : info@aliston.fr

Liban :

ALISTON - GETI
Rue Emile Lahoud
Sioufi, Achrafieh
Beyrouth, LIBAN

Tél.: 01 42 35 90

Email : leb@aliston.fr

Emirats Arabes Unis (Dubai) :

Email : uaemirates@aliston.fr