



Découpage fonctionnel eSeller



Découpage fonctionnel par profils



Solution de Lead Management

Poste Vendeur

Niveau 1

Niveau 2

Call center externalisé			
"widget" pour saisir et qualifier les leads entrants VN-VO-Atelier	✓		
Transfert automatique des leads dans eSeller	✓		
Cellule de gestion des leads (call center interne)			
Réception en temps réel de leads multi-sources (site web, sites d'annonces, constructeurs)		✓	
Saisie directe de nouveaux leads		✓	
Saisie du véhicule possédé		✓	
Gestion d'actions de relances (agenda intégré)		✓	
Transfert des lead aux vendeurs (planning partagé)		✓	
Création de campagnes		✓	
Ciblage et affectation de contacts aux campagnes		✓	
Gestion des appels sortants (assignation d'actions à faire dans le cadre d'une campagne)		✓	
Reporting sur les performances des campagnes		✓	
Vendeurs (application mobile)			
Réception en temps réel de leads multi-sources (site web, sites d'annonces, constructeurs...) sur smartphone (App)	✓	✓	
Accès au fichier client (source DMS)	✓ (option)	✓	
Saisie directe de nouveaux leads (showroom , salons...)	✓	✓	
Accès au stock VN / VO (source DMS) et création d'alertes VO	✓ (option)	✓	
Saisie du véhicule possédé	✓	✓	
Qualification de l'avancée du projet (présentation, essai, offre...)	✓	✓	
Vue globale sur les actions à faire (tri par date ou niveau d'intérêt)	✓	✓	
Cloture des leads (commande / abandon)	✓	✓	
Vendeurs (poste vendeur)			
Réception en temps réel de leads multi-sources (site web, sites d'annonces, constructeurs...) sur poste fixe			✓
Gestion d'actions à faire (planning / agenda / alertes)			✓
Qualification de l'avancement du projet (présentation, essai, offre...)			✓
Accès au stock VN / VO (source DMS) et création d'alertes VO			✓
Accès au fichier client avec historique d'achat véhicules / atelier (source DMS)			✓
Réalisation des offres commerciales			✓
Réalisation des bons de commande			✓
Managers			
Affectation des leads aux vendeurs	✓	✓	✓
Tableau de pilotage des leads (avance ou retard sur une affaire, suivi des affaires chaudes, ...)	✓	✓	
Indicateurs de performance sur les leads (volume de leads, délais de traitement, taux de concrétisation...)	✓	✓	
Création de campagne	✓	✓	✓
Tableau de management commercial (feuille de journée, prévisionnel de ventes)			✓
Indicateurs de performance sur les ventes (par marque, type de véhicules, sites, vendeurs...)			✓
OPTIONS			
Accès au référentiel véhicules Autovista (service IDD)	✓	✓	✓