

Le premier CRM pour avocats



### **EDITO**



Spécialiste du business développement pour les professions juridiques depuis 2014, AZKO renforce son positionnement et lance AZKO Upsell, le premier CRM 100% dédié aux cabinets d'avocats.

Le CRM est un outil de gestion de la relation client qui permet aux cabinets d'avoir une connaissance fine de leurs clients et prospects, afin de lancer des **actions commerciales et marketing précises**.

Nous proposons une application en mode SAAS simple d'utilisation, tout en intégrant des règles métiers spécifiques et adaptées à différents profils de cabinets. De l'avocat exerçant en individuel au grand cabinet d'affaires, nous avons conçu un produit **adapté à chacun des usages**.

Véritable accélérateur de la relation client, le CRM devient un **outil indispensable** pour tout avocat qui souhaite développer son business et augmenter son chiffre d'affaires.

AZKO upsell est intuitif, ergonomique et a été conçu pour que chaque profil que compose un cabinet d'avocat se l'approprie **dès la première utilisation**.



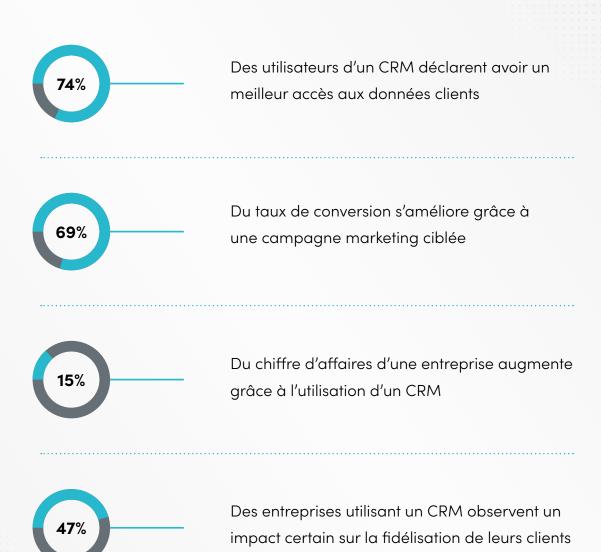
# LES ENJEUX D'UN CRM



À l'aide d'indicateurs de performance précis.



# L'APPORT D'UN CRM





### Répertoire

Gérez votre base de contacts et affinez la connaissance de vos clients / prospects.

- ° Gestion des personnes physiques (PP) et morales (PM)
- ° Liens entre PP et PM via leurs fonctions
- ° Liens de parenté entre les PM (exemple : société mère / fille)
- ° Gestion des types de personnes : clients / prospects / parties adverses / autres
- ° Mémo fiche personnes
- ° Coordonnées multiples
- ° Confidentialité des contacts
- ° Gestion des événements passés et des tâches à venir



### Et pour mon cabinet?

Je renseigne une fiche client en complétant tous les éléments qui concernent cette entreprise.

→ Je m'aperçois que le directeur général qui est mon contact est aussi directeur adjoint d'une entreprise que je prospecte depuis 1 an.



#### **T** Segments

Paramétrez des requêtes pour segmenter votre base de contacts afin de leur adresser le bon message au bon moment.

- ° Création de requêtes avancées à l'aide de filtres spécifiques
- ° Suivi de l'évolution de la segmentation des contacts
- ° Export CSV des résultats de requêtes
- ° Liaison avec le module campagne



### Et pour mon cabinet?

Je souhaite identifier tous mes contacts DRH pour leur envoyer régulièrement de la veille jurisprudentielle afin de garder le contact.

→ Je créé un segment avec mes clients et mes prospects dont la fonction DRH est identifiée dans ma base.





#### Créez et programmez vos campagnes emailing à l'aide de requêtes pré-paramétrées.

- ° Création, édition d'emailing, personnalisation des messages
- ° Envoi des e-mails sur liste de diffusion (résultat de requête)
- ° Planification des envois de campagnes
- ° Etat des campagnes (brouillon / planifié / en cours / envoyé)
- ° Statistiques de consultation (envoyé/ouvert/cliqué)



### Et pour mon cabinet?

Je souhaite informer mes clients en Nouvelle Aquitaine de l'ouverture de mon cabinet secondaire à Bordeaux.

→ Je paramètre une campagne emailing en quelques clics en sélectionnant un segment spécifique. Mes clients vont recevoir un emailing intégrant l'identité visuelle du cabinet.





#### Gérez vos offres et suivez votre pipe commercial en temps réel.

- ° Création d'offres commerciales
- ° Suivi de l'état d'avancement des offres (en cours / signé / perdu)
- ° Mémo commercial
- ° Confidentialité des offres
- ° Gestion des événements passés et des tâches à venir



#### Et pour mon cabinet?

Je veux suivre l'activité commerciale du cabinet en un seul coup d'œil.

→ Je peux voir le prévisionnel de mon chiffre d'affaires et suivre mes offres en cours.



### **✓** Statistiques

Pilotez votre activité à l'aide d'indicateurs accessibles depuis le tableau de bord\*.

- ° Suivi des origines d'un contact
- ° Nombre de nouveaux clients
- ° Offres gagnées VS offres perdues
- ° CA réalisé- Dernières actions réalisées
- ° Taux de conversion
- \* Liste non-exhaustive, indicateurs donnés à titre d'exemple



#### Et pour mon cabinet?

Je souhaite savoir combien j'ai converti de prospects en clients sur l'année.

→ Je dispose d'une vue globale sur l'ensemble de mes contacts et j'analyse les performances de mon cabinet.



## UNE SOLUTION SIMPLE ET ACCESSIBLE



#### Hébergement, sécurité et RGPD

AZKO upsell est une application en mode SAAS, accessible via un navigateur Internet.

Les données sont hébergées au sein de notre Cloud privé Septeo, qui propose une offre de **virtualisation cloud hautement sécurisée**, disponible et évolutive. Vous bénéficiez de toutes les normes exigées par un grand groupe afin de garantir la confidentialité, l'accessibilité et la sécurité de vos données.



#### Formation à distance

Formez vos utilisateurs à une utilisation optimale du CRM.

Nos sessions de formation s'effectuent à distance. Nous utilisons des outils de visioconférence et de prise en main **directement sur le poste de travail de l'utilisateur**. La prise en main est rapide et intuitive.



## UNE SOLUTION SIMPLE ET ACCESSIBLE



#### **Connecteur ERP**

AZKO upsell dispose d'un connecteur aux ERP métiers SECIB néo et Gestisoft Néo.

- ° Synchronisation de la base contact
- ° Mise à jour bidirectionnelle
- ° Création automatique des dossiers



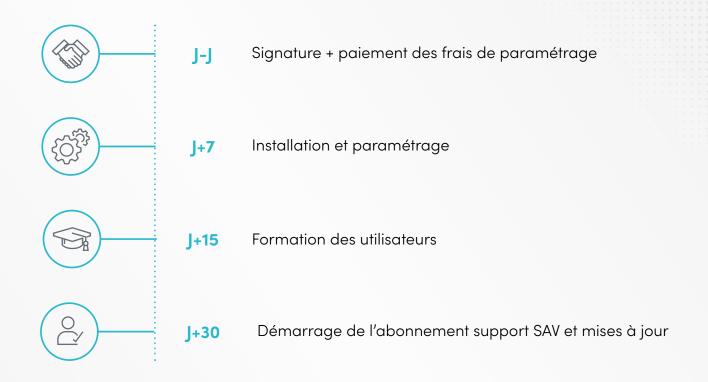
#### **Profils utilisateurs**

Maîtrisez la confidentialité de vos données d'accès.

- ° Attribution de droits d'accès
- ° Paramétrage des niveaux de droit
- ° Gestion du compte utilisateur et du mot de passe
- ° Authentification sécurisée par login et mot de passe uniques par utilisateur



# **DE LA VENTE AU DELIVERY**



### ⚠ PRÉREQUIS



Identifier les sources de données contacts et les rassembler sur un même fichier



Disposer d'un navigateur internet à jour (chrome ou firefox de préférence)



Disposer d'une connexion internet haut débit





#### **MONTPELLIER**

194 Avenue de la Gare Sud de France - 34970 Lattes

### PARIS I LYON I LIÈGE

+33 4 67 17 93 34 contact@azko.fr www.azko.fr

