LE SUIVI COMMERCIAL DE VOTRE ACTIVITÉ



Savoir qui rappeler, et quoi lui dire. Du premier contact à la signature.

Mr CRM : vos contacts, vos relances, vos rendez-vous et vos affaires en cours dans un seul outil, pour une personne seule comme pour une équipe.

Suivre

Chaque contact, chaque affaire et chaque tâche, avec ce qui a été dit et ce qui reste à faire.

Relancer

Par courriel ou par SMS, à la main ou en séquence, sans réécrire deux fois à la même personne.

Conclure

Le rendez-vous dans votre agenda, le devis signé en ligne, avec son dossier de preuve.



Savoir qui rappeler, et quoi lui dire

Une entreprise qui demande un programme, un responsable à relancer, un devis parti il y a dix jours : vous ouvrez l'outil, vous voyez qui attend une réponse et depuis quand.

01

Vos contacts, au même endroit

Chaque personne porte sa fiche : coordonnées, origine, notes et historique de ce que vous lui avez écrit. Import de liste, saisie à la main, recherche par nom, par adresse ou par étape.

02

Qui relancer aujourd'hui

Chaque contact porte sa prochaine échéance. La date et le nombre des relances restent sur la fiche : vous ne réécrivez pas à quelqu'un que vous avez relancé avant-hier.

03

Une relance vous est proposée

À partir de ce que porte la fiche, un texte vous est proposé. Vous le relisez, vous le corrigez, vous décidez de l'envoyer. Rien ne part sans que vous l'ayez lu.

04

La relance automatique, fiche par fiche

Elle s'arme sur les fiches que vous choisissez, jamais globalement. Une fiche armée est signalée dans la liste : vous savez lesquelles partent seules.



Du premier échange au contrat signé

Chaque affaire a son étape, son montant et sa prochaine action. Le rendez-vous et la signature se font depuis la fiche, sans changer d’outil.

05

Où en sont vos affaires

Prospect, contacté, intéressé, client, perdu. Vous voyez ce qui avance et ce qui dort. Chaque perte porte son motif : vous savez pourquoi vous perdez.

06

Le montant de chaque affaire

Une affaire se crée depuis la fiche du contact, en lignes : désignation, quantité, prix. Le total se calcule, et chaque étape affiche ce qu’elle pèse.

07

Les rendez-vous dans votre agenda

Vous reliez votre agenda Google une fois. Un rendez-vous pris depuis la fiche d’un contact s’y inscrit aussitôt.

08

Devis et contrats signés en ligne

Un document part à signer depuis la fiche et y revient signé, avec son dossier de preuve horodaté et sa ligne au registre.



Écrire à trente personnes sans rien retaper

09

Les tâches du jour

Ce qui est en retard, puis ce qui est dû aujourd'hui, puis la suite. Une tâche se coche d'un seul geste, là où elle est.

10

Ce qui s'est dit au téléphone

Après un appel, vous notez en deux gestes comment il s'est terminé et ce qui a été dit. À la prochaine ouverture de la fiche, vous savez où vous en étiez.

11

Les séquences de relance

Un courriel le premier jour, un SMS trois jours après, un rappel d'appel la semaine suivante. La séquence s'arrête dès que la personne répond.

12

Les campagnes et les SMS

Le message s'écrit une fois ; le prénom s'insère à l'envoi. Par courriel ou par SMS, sous le nom de votre société. Une personne désinscrite ne reçoit plus rien.

Vos propres colonnes. Vous ajoutez à vos fiches les informations propres à votre métier, sans attendre une évolution de l'outil.

Seul ou à plusieurs. Chaque personne de l'équipe a son accès ; l'abonnement suit le nombre de personnes qui utilisent l'outil.



MR CRM · POUR ALLER CHERCHER DES CLIENTS

Quatre services pour remplir votre carnet

ABONNEMENT

Compléter mes contacts

Vous fournissez votre liste : nous y ajoutons le site, l’adresse de contact et le téléphone de chaque société.

ABONNEMENT

Trouver des prospects

Nous fournissons la liste, par métier et par secteur, déjà complétée et prête à être contactée.

TARIF À PART

Des rendez-vous qualifiés

Des prospects qui ont demandé à être rappelés, avec leur créneau et leur besoin.

OPTION À L’USAGE

L’appel depuis la fiche

Vous appelez d’un geste depuis la fiche du contact ; votre numéro s’affiche chez votre correspondant.

Voir l’outil sur vos propres contacts

Une présentation à distance, sur un cas que vous choisissez.

NOUS ÉCRIRE

contact@academiapro.fr

mrcrm.fr



Une secrétaire qui décroche, même à 4 h du matin

Un prospect appelle un dimanche, un rendez-vous doit être confirmé, un client attend une réponse : la secrétaire virtuelle répond, appelle et fait le lien avec la bonne personne de votre équipe. Elle annonce toujours qu'elle est une assistante virtuelle.

OPTION

Elle décroche à toute heure

Le soir, le dimanche ou à 4 h du matin, elle prend l'appel, répond aux questions courantes et note la demande sur la fiche du contact.

OPTION

Elle appelle pour vous

Elle relance vos stagiaires : une formation à reprendre, une évaluation ou un document à signer. Jamais vos prospects.

OPTION

Elle fait le lien

Chaque demande arrive à la bonne personne : celle qui suit les prospects, celle qui suit les clients, ou le dirigeant.

OPTION

Elle vous prévient

Un prospect prêt à signer, un client qui attend : quand c'est urgent, elle vous appelle de vive voix, selon vos règles.

Payée à la minute parlée

100 minutes : 28 € HT · 500 : 140 € HT, payées d'avance, à la seconde près.

NOUS ÉCRIRE

contact@academiapro.fr

mrcrm.fr



MR CRM · LES TARIFS

Un abonnement selon l’effectif, le reste à l’usage

SOLO

Une personne

19 €

HT par mois

Une licence, un utilisateur. Toutes les fonctions de l’outil.

ÉQUIPE

De deux à cinq personnes

75 €

HT par mois

Cinq licences comprises, soit 15 € la licence.

ENTREPRISE

De six à dix personnes

99 €

HT par mois

Dix licences comprises, soit 9,90 € la licence. Cent signatures comprises chaque année. Au-delà de dix : 7 € HT par licence et par mois.

À l’usage, en plus de l’abonnement

Les SMS

0,09 € HT le SMS

500 SMS : 45 €

1 000 SMS : 90 €

3 000 SMS : 270 €

Les signatures

0,50 € HT la signature

100 signatures : 40 €

300 signatures : 105 €

500 signatures : 150 €

SUR INSCRIPTION

Les appels depuis la fiche

0,12 € HT la minute

500 minutes : 60 €

1 000 minutes : 120 €

3 000 minutes : 360 €

Prix hors taxes. Les crédits achetés par lot sont valables un an. Un SMS de plus de 160 caractères compte pour deux. SMS en Europe, appels vers la France.
Ils se paient par carte, depuis votre espace.



MR CRM · LES TARIFS

Trois services pour trouver des clients

ABONNEMENT MENSUEL

Compléter mes contacts

Vous fournissez votre liste, nous la complétons.

500 contacts soit 0,10 € le contact	50 €
2 000 contacts soit 0,08 €	160 €
5 000 contacts soit 0,06 €	300 €

ABONNEMENT MENSUEL

Trouver des prospects

Nous fournissons la liste, déjà complétée.

500 prospects soit 0,20 € le prospect	100 €
2 000 prospects soit 0,16 €	320 €
5 000 prospects soit 0,12 €	600 €

AU RENDEZ-VOUS, SANS ABONNEMENT

Des rendez-vous qualifiés

Un prospect du métier et du secteur que vous visez, qui a demandé à être rappelé, à son créneau. Exclusifs : 1 350 € · 2 400 € · 4 200 €.

5 rendez-vous	10 rendez-vous	20 rendez-vous
450 €	800 €	1 400 €
soit 90 € le rendez-vous	soit 80 €	soit 70 €

Prix hors taxes. Seul un contact ou un prospect dont l'adresse de courriel a été trouvée est compté. Prospect, ou rendez-vous partagé avec son accord : trois sociétés au plus.