CRM + IA = Simple CRM

Que se passerait-il si vous pouviez parler à votre logiciel CRM?

Que se passerait-il si votre logiciel CRM trouvait des clients potentiels qu'il transmettrait à vos commerciaux?

Que se passerait-il si votre logiciel CRM était capable de pointer les forces, faiblesses, opportunités et menaces qui gravitent autour de votre entreprise afin de vous proposer des stratégies et des solutions?

Le logiciel de suivi de relation client **Simple CRM** propose la première assistante virtuelle intelligente. Son nom est **HaPPi**.

Découvrir Simple CRM

Avant de créer l'assistante intelligente HaPPi, il a d'abord fallu créer un conteneur de données.

Ce conteneur, c'est Simple CRM, un logiciel dans le cloud qui permet de gérer tous les processus métier de l'entreprise: vente, achat, SAV, livraison, réalisation, marketing, administrative, etc.

Démonstration en vidéo de la simplicité d'utilisation:

http://scrm-group.eu/2.html

Découvrir HaPPi v 1.0

En janvier 2016, la version 1.0 de HaPPi a été publiée.

Cette version transmet des rappels de rendez-vous, des résumés de travail, gère les relances de factures impayées et répond aux questions que vous lui adressez.

Découvrez une vidéo d'introduction:

http://scrm-group.eu/4.html

Découvrir HaPPi v 2.0

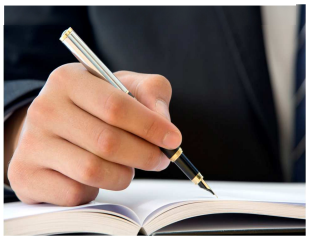
En novembre 2016, la version 2.0 beta de HaPPi a été mise à disposition des utilisateurs de Simple CRM.

Couplant une technologie de profilage intelligente basée sur l'historique relationnel présent dans le CRM et une technologie Big Data, HaPPi est capable de débusquer les clients parfaits pour vos commerciaux, clients potentiels qu'elle leur transmet.

Vidéo:
https://youtu.be/brkp5w2IeOw

POUR EN SAVOIR PLUS:

Le site web de Simple CRM: http://crm-pour-pme.fr
Le site web de HaPPi: http://the-happiness-at-work.com/now/
Le regard de la presse: http://www.simple-crm-press.com



Le marché fr. des CRM

Les chiffres clés

Revenus logiciels

843 M€
pour 2017

1 065 M€
pour 2021

7%
du marché logiciel en France en 2017

6,0%
Croissance annuelle moyenne 2017/2021

Points clefs

Facilité au quotidien

Fiabilité

Facilité d'exploitation des données

Richesse fonctionnelle

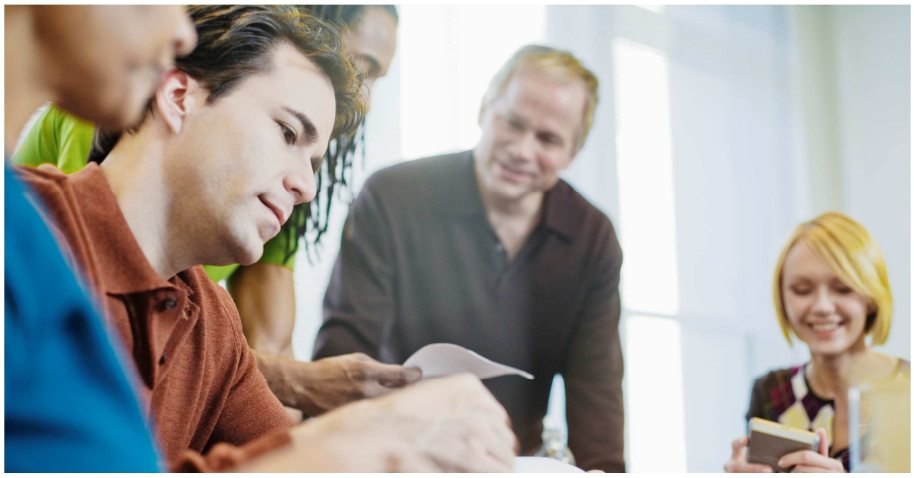
Adéquation avec les besoins

Temps de réponse

À la fin de l'année 2017, le chiffre d'affaires mondial des logiciels de gestion de la relation client (CRM) a dépassé celui des systèmes de gestion de bases de données (SGBD), faisant du CRM le plus grand de tous les marchés, selon Gartner.

Le chiffre d'affaires mondial des logiciels de CRM s'est élevé à **39,5 milliards de dollars en 2017,** dépassant les revenus du SGBD, qui ont, quant à eux, atteint 36,8 milliards de dollars. « *En 2018, les revenus des logiciels de CRM continueront à se placer en tête de tous les marchés de logiciels* ». Le CRM aura également la croissance la plus rapide « ***avec un taux de 16%*** », estime Julian Poulter, directeur de recherche chez Gartner.

Simple CRM
the Happiness at Work



Simple CRM : la solution qui répond réellement aux attentes du marche

Avec l'arrivée du RGPD, on estime que le marché BE-LU-FR représente **+/- 8.750.000 entreprises avec un réel besoin** d'un système de gestion centralisé et sécurisé.

Ces utilisateurs potentiels insistent sur l'importance de la **facilité d'utilisation du CRM** et de la **facilité d'exploitation des données**.

En combinant +/- 100 « *années homme* » d'expériences dans l'édition de logiciel CRM et +/- 1200 interviews d'entreprise, Simple CRM a créé une solution qui répond réellement aux attentes du marché : **nous ne sommes pas partis des visions d'informaticiens sur la façon dont devraient travailler les entreprises, nous sommes partis du terrain**, **du concret, des attentes effectives des utilisateurs.**

Noyés par des masses de plus en plus importantes d'informations, dans un monde tournant à la vitesse de l'e-mail, les utilisateurs ont besoin d'un **logiciel qui travaille avec et pour eux**.

L'intelligence artificielle architecturée par Simple CRM permet cette révolution dans le monde des logiciels de gestion : **ce n'est plus vous qui allez vers le logiciel, mais le logiciel qui vient vers vous**, avec des idées, des stratégies, des solutions, des pistes commerciales, des processus métier à améliorer. **Simple CRM et HAPPi c'est tout simplement le futur et ce futur, c'est maintenant.**