



oneSale

Outil d'aide à
la vente personnalisée et
de marketing-chain
management

Les 10 raisons de s'intéresser sérieusement à la gestion de contenu multicanal, pour booster les ventes de l'entreprise !

RAISON NUMÉRO 1

Réussir à satisfaire au mieux les attentes des acteurs de la vente en termes de relation avec le client.

RAISON NUMÉRO 2

Maîtriser tous les contenus marketing en les centralisant.

RAISON NUMÉRO 3

Modéliser et structurer tous les contenus marketing pour une disponibilité réellement multicanal et un partage avec les autres systèmes d'information.

RAISON NUMÉRO 4

Disposer de contenus pertinents, adaptés aux segments des marchés et à la cible (contact, client, prospect).

RAISON NUMÉRO 5

Faire des économies substantielles.

RAISON NUMÉRO 6

Réduire les délais de réalisation des publications papier et numériques et disposer d'une vraie stratégie 'Time-to-market'.

RAISON NUMÉRO 7

Impliquer les professionnels de la vente dans les processus de conception des outils de vente, apporter plus d'ergonomie et d'outils leur permettant d'être réactifs.

RAISON NUMÉRO 8

Augmenter la lisibilité et la visibilité de l'entreprise sur le marché.

RAISON NUMÉRO 9

Accélérer la vitesse à laquelle un jeune vendeur devient performant.

RAISON NUMÉRO 10

Créer un véritable actif 'immobilisable' en organisant votre information marketing.