



*Cet article est extrait de la communauté des utilisateurs
et fournisseurs de solutions de CRM... www.relationclient.net*

Ogmyos propose un nouveau module dans son CRM en mode SaaS : Gestion de campagne

Ogmyos, éditeur de logiciels de CRM en mode SaaS, enrichit sa solution eventManager d'un nouveau module, dédié à l'optimisation et l'industrialisation des processus de gestion de campagne.

Basée sur des composants industriels, eventManager est une solution sécurisée en mode SaaS qui répond aux attentes des entreprises souhaitant positionner la gestion de la relation clients au centre de leur stratégie. Le module gestion de campagne est un outil très opérationnel qui permet de réaliser des actions commerciales telles que l'envoi d'emailing, l'organisation de campagnes de prospection téléphonique, l'organisation de campagne par mailing papier, etc.

Le module campagne permet donc de créer le support de l'emailing directement et de le transmettre aux contacts intégrés à eventManager ou à un fichier externe. La restitution statistique permet d'analyser la pertinence des envois : taux d'ouverture, liste des emails en erreur, liste des personnes ayant ouvert l'email, etc. Le routage des emails se fait depuis les serveurs d'Ogmyos pour des envois en quantité illimitée.

Principales caractéristiques du module gestion de campagnes :

- Routage depuis les serveurs Ogmyos, nombre d'emails illimités
- Historique des emailings envoyés pour chaque contact
- Production du listing des emails non aboutis
- Possibilité de joindre des documents
- Génération de statistiques (taux d'ouverture, etc.)

Ce nouveau module complémentaire dotera donc les équipes commerciales et marketing d'un outil leur permettant de mener des actions commerciales performantes et mesurables. EventManager est commercialisée en offre locative à partir de 30 euros/mois.

Lundi 8 Mars 2010
Communiqué de Ogmyos

Source :

<http://www.relationclient.net>

Document réservé à l'usage exclusif du lecteur. Reproduction même partielle de tout ou partie de cet article strictement interdite, sauf accord préalable écrit de l'éditeur. Copyright Philippe Nieuwbourg - www.nieuwbourg.com