



Chers clients,

Face à la **crise**, après la mise en place des mesures d'urgence, vous avez besoin d'**agilité** pour maintenir votre activité et le lien qui vous unit à vos clients.

Pour vous aider dans cette période difficile, WaveSoft met à votre disposition **son module CRM gratuitement jusqu'à fin juin 2020** et vous permet de compléter votre parc installé en réduisant significativement les coûts d'acquisition.

www.wavesoft.fr

Une équipe et un réseau de partenaires à vos côtés



Nous savons combien la gestion de la relation clients est essentielle pour maintenir son activité et envisager le rebond après le confinement.

WaveSoft et son réseau de partenaires s'engagent et se mobilisent aux côtés de leurs clients pour les aider à gérer au mieux la crise actuelle avec une action forte privilégiée :

Mise à disposition gratuitement du module de CRM jusqu'au 30 juin 2020

Socle offert (1er utilisateur) soit 2700 euros HT version Entreprise

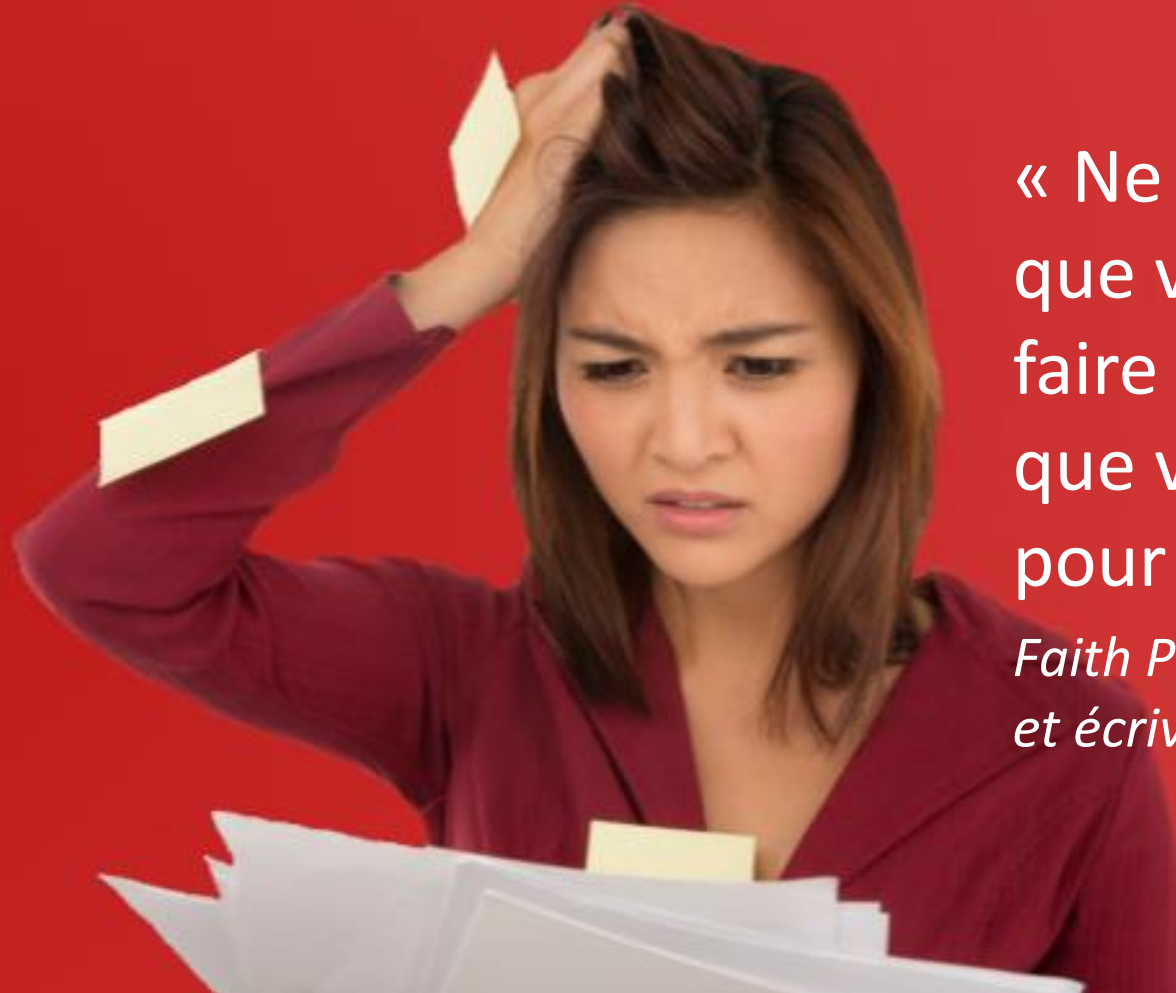
Transfert de vos licences de gestion commerciale **sans déboursier un euro**

Remise de 50 % sur le prix public des licences supplémentaires.

Par exemple: jusqu'à 80% de réduction sur le prix public pour les 5 premiers utilisateurs (900 euros HT au lieu de 4500 euros HT pour la version Entreprise)



Etape n°1 : Gérer le « pendant » et faire face à la crise



« Ne demandez pas ce que votre client peut faire pour vous mais ce que vous pouvez faire pour vos clients. »

Faith Popcorn- femme d'affaires et écrivaine américaine

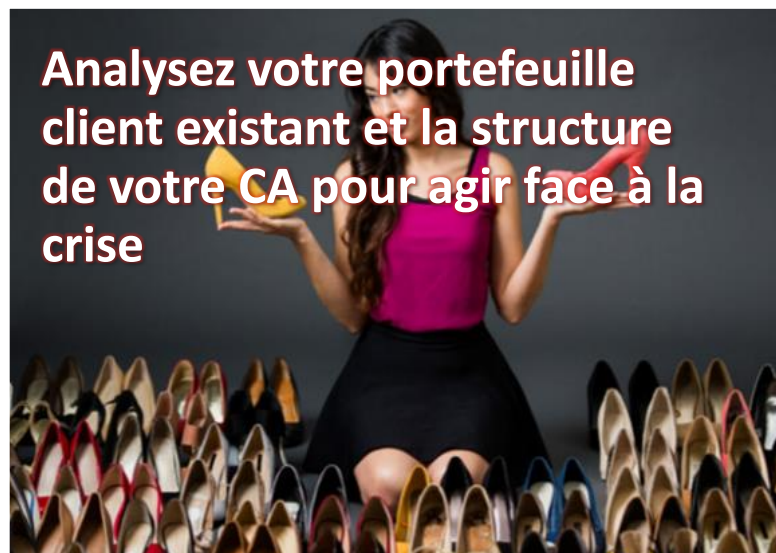
Vous souhaitez garder le **contact** avec vos clients et identifier rapidement vos **atouts commerciaux** pour maintenir votre activité ?



Accédez immédiatement à l'ensemble des données clients et fournisseurs

Réalisez sans attendre vos actions commerciales et marketing aux outils de gestion intégrés

Envoyez en masse tous vos documents commerciaux et administratifs dématérialisés en quelques clics souris



Identifiez rapidement les moyens dont vous disposez pour mobiliser vos ressources commerciales

Prenez les bonnes décisions pour maintenir votre activité et accédez à votre historique et à la structure de votre portefeuille client

Vous souhaitez développer
la **synergie** de vos
équipes distantes et sur
site et gagner en **agilité**
au quotidien pour faire
face à la situation ?



Simplifiez l'accès à l'ensemble des données commerciales et au partage d'informations (sur site et à distance)

Synchronisez les contacts et agendas et faciliter le télétravail au quotidien (Office 365, Google)



Accédez à tout l'historique administratif, financier et commercial de vos clients

Tracez toutes les données clients et rendez-les accessible à partir d'un seul endroit

Mettez à disposition de toutes vos équipes des informations pertinentes, en quelques clics

Etape n°2: Préparer l' « après » et rebondir face à la crise

« Les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements. »

Charles Darwin



Vous préparez
l'après crise pour
rebondir rapidement
et vous êtes convaincu que
le moment est venu de
**travailler
autrement ?**

**Construisez de nouveaux
plans d'actions commerciales
et marketing adaptés à votre
situation**



Mettez à jour vos données
clients et prospects

Planifiez vos actions
commerciales et marketing
suite à l'analyse complète
de votre activité

**Développez une relation
client forte** et maîtrisée
grâce à une vision à 360° de
votre parc de clients

**Renforcez la collaboration et
la flexibilité au sein de votre
entreprise**



Gagnez en agilité et
partagez un référentiel de
données et de pratiques
avec une approche
collaborative

**Développez la motivation
de vos équipes** en les
aidant à répondre aux
nouvelles attentes des
clients

**Favorisez l'initiative et la
proactivité** en assurant
traçabilité et transparence

Mettez à profit la situation pour préparer le rebond et la **reprise...**
Passez à la vitesse supérieure !
Pilotez votre activité commerciale en **temps réel.**



Disposez d'une vision en temps réel de votre CA constaté et prévisionnel via le portefeuille des offres et des opportunités



Anticipez l'évolution de votre activité et **passer du ressenti aux faits** grâce à des tableaux de bord et de suivi exhaustifs et toujours à jour



Prenez vos décisions en connaissance de cause et partagez-les aisément auprès de vos collaborateurs.



Découvrez les retours d'expérience de nos clients



O.P.I

« L'ERP WaveSoft permet de gérer la complexité de nos activités depuis 2010 avec **un outil intégré qui structure tous les flux de l'entreprise**. Un portefeuille clients de 3 000 sociétés pour le B2B, une base articles de 1 400 références côté O.P.I. et de 1000 références en capillaires sont gérés dans l'outil »

Alexandre Delrieu Président de AD Beauty – OPI France

<https://www.wavesoft.fr/ad-beauty-opi-france.html>



LEUCO

« Gain de temps dans le traitement, clarté des commandes informatisées, archivage des devis et traçabilité de la relation client ont tout de suite été perçus comme des bénéfices importants de la solution informatique par la force de vente à qui on a transformé l'environnement de travail. De plus, ils n'ont plus besoin de mettre à contribution constamment, comme il y a encore quelques mois, leurs 4 collègues de l'administration des ventes : **l'information est partagée et accessible en temps réel au bon moment.** »

Thierry Nicolet, Gérant – Leuco

<https://www.wavesoft.fr/leuco.html>



«L'outil présente **une facilité native à s'adapter aux contextes métier**, ce qui permet de limiter notre temps d'intervention lors de l'installation. Principalement, il est demandé à WaveSoft ici de suivre avec le module CRM, les familles aidées, de restituer des reportings d'activité sur les tonnages distribués par catégories de produits... Dans une des épiceries sur Agen, **nous avons utilisé aussi le module CRM pour permettre d'envoyer des alertes par email aux familles selon les arrivages de marchandises.**»

Pierre ARAGON d'IBS NETWORK en charge de l'intégration pour la société Groupement des Epiceries Solidaires Midi Pyrénées

<https://www.wavesoft.fr/groupement-des-epiceries-solidaires-midi-pyrenees.html>

Ils utilisent la puissance de notre CRM

[Vichy Bureau](#)

[Terre Vivante](#)

[Next-One](#)

[Architecture du bois](#)

[Ferrures et Patines](#)

[Visiomed](#)

[Citba](#)

[La Fonderie du Mont Blanc](#)

[Obut](#)



[Biopredic](#)

[Leuco](#)

[OPI - AD Beauty](#)

[Mediagroup](#)

[Les Magiciens du feu](#)

[Groupe Tolvent](#)

[Centrelec](#)

[Advitis](#)

[Irati International](#)

[Netram](#)

Cliquez sur le lien pour découvrir les témoignages de nos clients

Profitez dès maintenant de l'offre Vision360° !



Zéro risque

Offre d'essai **entièrement gratuite** pour tous les clients WaveSoft

Sans engagement jusqu'au 30/06/2020



Un coût d'accès réduit

Ex: **80% de remise pour 5 utilisateurs** (900 HT au lieu de 4500 HT Edition Entreprise)

Socle offert (soit une valeur de 2700€ HT pour l'édition Entreprise)

50% de remise les postes supplémentaires.



Un investissement minime

Si vous possédez déjà des licences de gestion commerciale, vous pouvez en transférer une partie sur vos licences CRM **sans déboursier un euro de licence.**



Une mise en œuvre ultra rapide

Solution **opérationnelle en ½ journée**

Accès immédiat aux données clients de la gestion commerciale (historique des commandes, paiements, etc.)

Rappels des conditions commerciales de l'offre Vision360°

Optez pour l'offre d'essai Vision360°
jusqu'au 30/06/2020 :
Installez et testez notre module CRM
sans engagement



Clients WaveSoft équipés du Module Gestion Commerciale en Edition Professionnelle ou Edition Entreprise en version v22
Clients sous contrat d'abonnement en cours de validité



Mise à disposition gratuite du module et/ou des licences CRM sans engagement jusqu'à la fin de la période d'évaluation au 30/06/2020



Nombre d'utilisateurs illimité
Configuration minimale : version V22

Bénéficiez de la promotion Vision360°
jusqu'au 30/06/2020 :
socle à 0€, transfert de licences,
50% de remise sur les licences supplémentaires

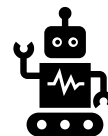


Clients WaveSoft équipés du Module Gestion Commerciale en Edition Professionnelle ou Edition Entreprise en v22
Clients WaveSoft équipés du Module CRM en Edition Professionnelle ou Edition Entreprise en v22
Clients sous contrat d'abonnement en cours de validité



3 possibilités pour acquérir vos licences

- **Socle offert** : valeur 1300 € Edition Professionnelle / 2700 € Edition Entreprise
- **Possibilité de convertir des licences de Gestion Commerciale en licences CRM**
- **Remise de 50 % sur le prix public** des licences supplémentaires : 100 € au lieu 200 € (Edition Professionnelle), 225 € au lieu de 450 € (Edition Entreprise). Ex: 80% de remise pour 5 utilisateurs



Software Assurance offerte jusqu'à la date anniversaire du contrat du client, en cours de validité

Configuration minimale : Version v22, Acquisition des runtimes SQL STANDARD correspondants, au prix public, si nécessaire



**Nous vous aidons à
garder le contact avec
vos clients**

pendant la crise **et à disposer
d'une vision à 360° sur
votre activité
commerciale** pour préparer la
reprise de votre activité en toute sérénité !



**Contactez votre revendeur pour bénéficier de notre
module CRM gratuitement jusqu'au 30 juin 2020**

Retrouvez nos dernières actualités sur www.wavesoft.fr