PRODAO

Janvier 2019

**"Je vous souhaite tout ce que vous souhaitiez qu'on vous souhaite...
mais en mieux."**

LE CHAT - P. GELUCK

Actu du mois : Livraison 2019 accomplie !

Toute l'équipe des partenaires PRODAO vous souhaite une très belle année, remplie de réussites et de bonne humeur ! Nous sommes à votre disposition pour tout projet visant à booster vos performances industrielles, votre gestion de production et votre organisation dans la planification et le suivi de fabrication !

PRENDRE CONTACT AVEC UN PARTENAIRE PRODAO

Espace détente : LA BD animée PRODAO

Cette année on se facilite la vie !

La démarche d'implantation d'un système informatique de gestion des données, des ressources, et du suivi de production paraît complexe et chronophage, une lourdeur qui fait souvent repousser le projet à plus tard...
L'équipe PRODAO vous simplifie la vie en développant un logiciel intuitif et très facile de prise en main, pour des fonctions pourtant très poussées. Alors pour accompagner le travail des développeurs, nous avons décidé de vous détendre, en vous le présentant, tout simplement, sous forme de bande dessinée !

**Suivez mois par mois les aventures de Florian,
en quête de l'outil idéal pour sa société de mécanique de précision !**

Et voici donc pour commencer l'année, le premier épisode :

LIRE LA BANDE DESSINEE PRODAO

VOIR LA BD PRODAO ANIMEE

Thème du mois : LA BD animée PRODAO

Pour fidéliser votre clientèle, la qualité de votre production et le respect des délais sont des valeurs prioritaires. Mais le suivi de la relation client, votre promptitude à transmettre les bonnes informations au bon moment, sera toujours une carte inestimable à jouer pour conserver ou gagner certains marchés.
Pour cela, tout outil de gestion de production doit pouvoir faire le lien entre les données de suivi d'une commande et le service commercial qui gère les relations avec le client.

Mais pour aller plus loin dans la démarche commerciale et devancer les commandes, vous devez également pouvoir suivre les nouvelles opportunités, gérer les rendez-vous et les différentes communications établies, être à jour des prochaines relances. Dans ce cas, seul un outil CRM (Customer relationship management) peut apporter les solutions adaptées.

PRODAO intègre cette année un module CRM permettant au service de gestion commerciale de faire à la fois le lien entre le suivi des commandes en cours et le client, mais également de suivre dans le même module les projets et

démarches de prospection afin de booster les futures commandes.

EN SAVOIR PLUS SUR PRODAO

Prochain rendez-vous PRODAO :

Cet email a été envoyé par Romy Maillot, partenaire PRODAO à {EMAIL}.
Ne plus recevoir

Envoyé par
sendinblue

© 2018 HITEC PREMIUM