

Traiter les leads

Gestion des Leads Premium

Professionnalisez le traitement de toutes vos sources de leads VN et VO en maximisant votre efficacité commerciale

The screenshot displays the Bee2link software interface with several key components:

- Lead entrant:** A card for Irène GATEAU with details: "Johathan a terminé la tâche avec comme résultat", "Client : Intéressé", "Rendez-vous : oui".
- Leads:** A central table listing leads with columns for name, action, and a response button. Leads include Stéphanie CARLIANA (Demande de RDV), Pierre PERRET (Demande de RDV), Michel MICHELIN (Demande essai), Irène GATEAU (Intérêt pour véhicule), and Pierre LILLE (Demande essai). Buttons include "Site constructeur", "Petite annonce", "Site internet", and "Petite annonce".
- Durée de vie:** A card showing "Souffrance" with a progress indicator.
- Contacter le client:** A button at the bottom of the lead card.
- Délai de traitement:** A card showing a progress bar and "3 heures".
- Pilotage:** A card with three circular icons representing different control or monitoring functions.



Ne rater aucune opportunité

- Quelle que soit la source (site internet, site constructeur, label VO, infomédiaires, etc.), tous vos leads VN et VO sont centralisés pour un aperçu global et un traitement facilité.
- Personnalisez le délai de traitement selon la source du lead pour respecter les standards de chaque constructeur / label.
- Paramétrez vos modèles de réponse en fonction de leur source pour gagner en efficacité.



Optimisez l'organisation de vos équipes pour un meilleur traitement

- Utilisation possible en mode 'Call Center'.
- Interface avec le poste vendeur et le DMS pour identifier les leads Conquête ou Fidélisation.
- Remontée automatique de fiche pour un aperçu de l'historique des échanges et des facturations (vente et après-vente) si le lead est connu.
- Paramétrage des règles d'affectation de leads en fonction de l'organisation des équipes et/ou de l'historique.
- Import de bases pour les campagnes de relance
- Création manuelle de leads et enregistrement des appels.



Pilotez et mesurez la performance

- Rapports statistiques : collaborateur, source, campagne, etc.
- Croisements avec les résultats business pour mesurer la transformation (sur RDV, sur reprises, sur commandes).
- Coaching personnalisé pour optimiser l'utilisation de l'outil et assurer le ROI.



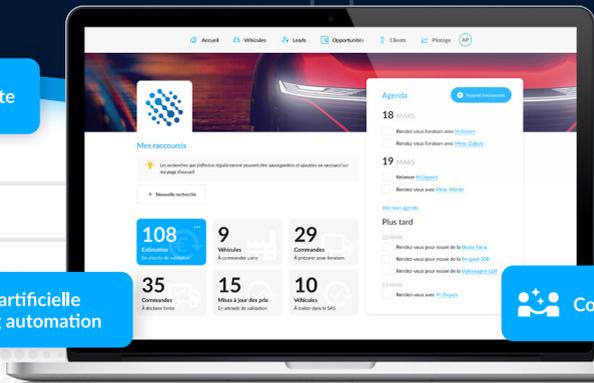
La plateforme digitale qui couvre tous les besoins métiers de la distribution automobile en ligne et en point de vente

Business Development Center

CRM / Poste vendeur

Après-vente

Digital retail



Intelligence artificielle & Marketing automation

Conduite du changement

> 370 API

Data & Business Intelligence

Une solution tout en 1 pour **piloter l'activité** et gérer l'intégralité de la chaîne de valeur

Estimer & acheter

Gérer les stocks

(Re) Marketter les véhicules

Traiter les leads

Vendre

Livrer

Louer

Fidéliser

Entretien et réparer