



# Cas d'utilisation de Zoho CRM et démonstration en direct

Realise par Ayman Lyesri

Encadre par Iyala Imad

---

# Introduction à Zoho CRM

Dans cette présentation, nous allons explorer les **cas d'utilisation** de **Zoho CRM**. Cet outil puissant aide les entreprises à **gérer** leurs **relations clients** de manière efficace. Nous verrons également une **démonstration en direct** pour illustrer ses fonctionnalités.



# Gestion des Contacts



Zoho CRM permet une **gestion efficace** des **contacts**. Grâce à des fonctionnalités telles que la **segmentation** et le **suivi des interactions**, les entreprises peuvent personnaliser leur approche client et améliorer les **relations**.

Segmentation: par critères comme des données démographiques, des comportements, des préférences, des habitudes d'achat ou d'autres caractéristiques pertinentes





# Automatisation des Ventes

L'automatisation des ventes dans Zoho CRM aide à **simplifier** le processus de vente. Les équipes peuvent automatiser les tâches répétitives, ce qui leur permet de se concentrer sur la **conclusion des affaires** et d'augmenter leur productivité.



# Analyse et Reporting



Avec les outils d'**analyse** et de **reporting**, Zoho CRM offre des **insights** précieux sur les performances commerciales. Les utilisateurs peuvent créer des **rapports personnalisés** pour suivre les tendances et prendre des décisions éclairées.



# Étude de cas en direct

Dans cette session, nous allons analyser un cas d'utilisation spécifique de Zoho CRM à travers une démonstration en direct. Vous découvrirez comment configurer et utiliser les fonctionnalités clés pour résoudre un problème réel.





# Conclusion

En conclusion, Zoho CRM est un outil **indispensable** pour les entreprises souhaitant améliorer leur **gestion de la relation client**. Grâce à ses fonctionnalités variées et sa **facilité d'utilisation**, il est idéal pour toute organisation cherchant à **optimiser** ses processus commerciaux.





Merci pour votre attention