

**act!**TM

Un constructeur se bâtit une croissance solide avec Act!

Leader du bâtiment en Floride, Paul Homes accumule les projets de construction réussis. Grâce à Act!, cette entreprise spécialisée dans la rénovation peut offrir à ses clients la maison de leur rêve.



“ Act! Marketing Automation m’a permis de personnaliser mon marketing. Il suffit de configurer les campagnes et après, tout se fait automatiquement. Du coup, j’ai plus de temps et d’énergie pour d’autres tâches.”

Jeffrey Gazlay
Broker Associate



En l’espace de 34 ans, Paul Homes s’est positionné au top du secteur du bâtiment en Floride. Une réussite due tant à la qualité de son travail qu’à sa capacité à satisfaire les besoins de ses clients.

Un autre facteur de réussite a été l’engagement de Jeffrey Gazlay, associé broker de l’entreprise, à exploiter les technologies au maximum.

Jeffrey est un professionnel expérimenté qui connaît bien le potentiel du logiciel et qui a donc cherché à tirer profit de la nouvelle Suite Croissance Act!.

« Quand j’ai commencé à travailler pour Paul Homes il y a 18 ans, dit Jeffrey, l’entreprise avait déjà Act! mais, au lieu de l’utiliser comme un vrai système CRM, les commerciaux s’en servaient comme une simple base de données pour enregistrer les interactions. Même si c’était utile de voir qui prenait en charge tel ou tel

client et les activités globales de l’entreprise, ça se limitait au domaine des ventes. »

Act!, la clé de la croissance

Peter explique : « Comme nous ciblons généralement des marchés très spécifiques, nous devons impérativement être en mesure d’envoyer des communications ciblées aux bons prospects. La Suite Croissance nous facilite la démarche à l’aide des fonctions CRM et marketing automation intégrées dans Act!. C’est un outil commercial indispensable pour notre entreprise, qui me permet de, par exemple, vérifier comment un prospect ou un contact réagit à notre marketing. »

Avant, MedX utilisait MailChimp pour son email marketing mais ce n’était pas sans inconvénients : « On ne fait pas toujours une campagne par mois, dit Peter, donc c’était un service trop cher pour l’utilisation qu’on en faisait. Avec Act!, on peut continuer à envoyer 10 000 emails par mois, à un tarif bien plus intéressant ! »

Rien qu'à ce niveau, opter pour Act! a été une décision financière logique, sans parler des avantages au niveau de la performance marketing de MedX. Des résultats qui ont de quoi enthousiasmer Peter : « Même si ça nous arrive encore de retravailler nos mails, nos taux d'ouverture atteignent déjà les 40%, ce qui est énorme ! »

Et quand on sait que le taux d'ouverture moyen est de 15 à 20%, on comprend cet enthousiasme... « Avec l'explosion d'Internet et l'utilisation de plus en plus répandue des logiciels de marketing, j'ai commencé à me renseigner sur les meilleurs moyens d'exploiter les nouvelles technologies pour cibler des clients potentiels. », explique Jeffrey.

Une démarche qui a amené Jeffrey à utiliser toutes les fonctionnalités CRM d'Act! en parallèle avec Constant Contact pour pouvoir démarrer une stratégie d'email marketing avec sa liste de prospects :

« Ça fonctionnait à merveille mais il y avait un petit quelque chose qui bloquait. Vu qu'il n'était pas possible d'intégrer Constant Contact à Act!, je devais faire le travail en double : saisir les données client dans Act!, puis une deuxième fois dans Constant Contact. En fait, je perdais beaucoup de temps pour rien. »

Intégration parfaite avec Act! Marketing Automation

Avec la sortie d'Act! Marketing Automation, Jeffrey a enfin obtenu une intégration parfaite entre son CRM et sa solution d'email marketing. Plus besoin pour lui de saisir deux fois des données client ou des notes sur les transactions. Depuis, il met moins de temps pour faire tout ce qu'il faisait avant avec Constant Contact.

« Le gain de temps est considérable, constate-t-il, et le mieux, c'est de ne plus devoir m'inquiéter du risque d'erreurs dû à une double saisie de données. »

Nouvelle fonction de drip marketing

Pour Jeffrey, Act! Marketing Automation présente un autre avantage par rapport à Constant Contact, la possibilité de configurer des campagnes de drip marketing par email :

« Aujourd'hui, je peux envoyer des réponses différentes en fonction de la source du prospect. Cette fonction me permet par exemple de créer plusieurs emails à partir de divers éléments déclencheurs. Du coup, le niveau de personnalisation des communications marketing est vraiment optimal ! En plus, une fois que les campagnes sont organisées et configurées, tout se fait automatiquement en arrière-plan. Je n'ai pas besoin de tout surveiller et j'ai plus de temps et d'énergie pour d'autres tâches. »

« Aujourd'hui, je peux envoyer des réponses différentes en fonction de la source du prospect. Cette fonction me permet par exemple de créer plusieurs emails à partir de divers éléments déclencheurs. »

Jeffrey Gazlay
Broker Associate



Des chiffres en béton avec Act!

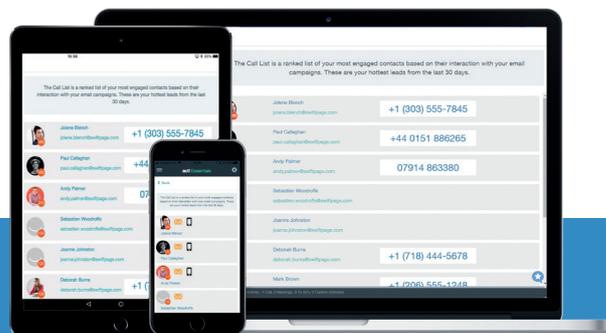
Cela ne fait pas très longtemps que Jeffrey utilise AMA. Et pourtant, il est déjà impressionné par Act! et convaincu de son potentiel pour booster la performance de Paul Holmes. Le taux de ventes réalisées par Jeffrey est généralement 40% plus élevé que celui de ses collaborateurs, un niveau de performance qu'il dit devoir à Act!.

Même si une chose est certaine : la décision de Jeffrey d'intégrer les technologies à ses pratiques professionnelles n'a pas pu faire de mal à sa performance...

Compte tenu de son expérience, Jeffrey se sent plus que capable de modifier des champs et modèles dans Act! pour personnaliser le système à 100%. Pour les nouvelles installations ou mises à jour, il préfère quand-même demander de l'aide à son partenaire Act!, Paul Messino de Business Technology Insight. Paul dispense aussi des formations individuelles Act! à l'équipe commerciale.

L'objectif de Jeffrey pour les prochaines années ? Transmettre son expérience d'Act! pour aider d'autres commerciaux à booster leurs ventes, même s'il dit souvent en plaisantant : « L'ironie serait qu'ils finissent par faire de meilleurs chiffres que moi ! »

Quoi qu'il en soit, compte tenu des résultats à son actif, la carrière de Jeffrey s'annonce forte en réussites commerciales !



Résultats

- Le taux de ventes réalisées par Jeffrey est généralement 40% plus élevé que celui de ses collaborateurs. Ce niveau de performance s'explique en grande partie par son utilisation efficace de technologies comme Act!.
- Quand le manager de Paul Homes a réalisé que Jeffrey utilisait Act!, il a organisé des formations pour que les autres commerciaux apprennent à exploiter le logiciel au maximum.
- Grâce à la parfaite intégration des différents éléments d'Act! Marketing Automation, Jeffrey ne doit plus saisir deux fois les informations relatives aux interactions client, ce qui représente un gain de temps considérable pour lui.

Nous contacter

France : 09 75 18 23 09
Australie : 39 111 0500
Irlande : 0766 801 364
Suisse : 043 508 2364
Allemagne : 0800 1812014

Royaume-Uni :
États-Unis :
Afrique du Sud:
Belgique :

020 3095 7158
866 873 2006
0105 003 672
078 483 840

www.act.com/fr

act!TM