Anne-Laure Rakotozafy, Dirigeante d'A-L Events

A-L Events choisi la solution française ColibriCRM pour optimiser sa prospection commerciale

A-L Events, est une jeune entreprise prometteuse créée en mars 2018. Spécialisée dans l'organisation d'événements d'entreprise dans des espaces atypiques sur Lyon et ses environs, la jeune pousse dispose d'un large éventail de services pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises en termes d'événementiel.

Lyon, France, le 24 janvier 2019 – Que ce soit pour l'organisation de réunions, de séminaires, d'afterworks, d'ateliers, de formations, de cocktails ou encore de meetup… Anne-Laure Rakotozafy, dirigeante d'**A-L Events**, démontre avec dynamisme et réactivité, sa passion et son dévouement pour ses nombreux clients. De plus, et pour répondre à toutes les demandes, **A-L Events** propose également des prestations externes très tendances aujourd'hui : de l'organisation de Team Building en passant par des activités d'escapes games ou encore des services traiteurs, les entreprises ont le choix. L'objectif pour la structure est à court terme de se développer sur la région lyonnaise puis à long terme de se déployer sur les plus grandes métropoles françaises, tout en gardant des équipes sur le terrain pour tisser le 'lien humain', valeur essentielle pour la dirigeante.

Quand Excel atteint ses limites pour organiser la prospection commerciale

Comme toute activité naissante, Anne-Laure a démarré sa démarche commerciale par de la prospection téléphonique afin de se faire connaitre auprès de ses prospects et futurs clients. Les données ainsi récoltées étaient renseignées au sein d'un fichier Excel simple.

« *Au bout de quelques mois d'activité commerciale et de prospection, les informations cumulées sur mes prospects et clients n'ont cessé de croitre, ma prospection me prenait énormément de temps car je recherchais les bonnes informations au bon endroit. Au final, mon fichier Excel devenait brouillon voire ingérable.* »

Anne-Laure Rakotozafy, Dirigeante d'A-L Events.

Les jeunes entreprises estiment avoir peu de besoins en CRM, les fichiers Excel ou autres outils classiques peuvent suffire dans les premiers mois d'activité. La question est : Mais jusqu'à quand ? En effet, lorsque le rythme des affaires s'accélère et que la structure se développe, le suivi, la gestion des contacts et des informations deviennent vite des outils indispensables.

Il devient très difficile de suivre les évolutions d'un prospect avec un fichier Excel : comment historiser les échanges avec son prospect, comment rattacher une pièce-jointe ou encore tirer des statistiques ou des données pertinentes ? De plus, le format reste figé c'est-à-dire statique et n'est pas connecté aux outils du quotidien tels que Google Calendar, Google Drive, Outlook, OneDrive, Dropbox… Très couramment utilisées et prisées des jeunes pousses d'aujourd'hui.

Avant de se retrouver noyer sous une multitude de données non-exploitées et d'être confrontés à un éparpillement de données souvent chronophage, les entreprises se posent la question d'un outil CRM.

ColibriCRM, la solution CRM adaptée

Aujourd'hui, avec l'intégration de ColibriCRM au sein de la structure **A-L Events**, la démarche de prospection commerciale est devenue simple et rapide au quotidien pour Anne-Laure. Elle a une meilleure vision et un suivi optimal de ses clients et prospects, ce qui facilite également les échanges, les relances et les envois de mails.

> *« Mon objectif était essentiellement de centraliser mes contacts et mes informations au sein d'un seul et même outil, pour éviter l'éparpillement des données (boites mails, fichier Excel, papier…) et faciliter mes recherches. »*

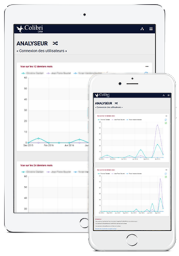
Afin d'être adopté au sein d'une organisation, l'outil CRM doit être simple en termes d'utilisation et doit répondre à des besoins essentiels : historisation des interactions avec les contacts (traçabilité des événements), gestion des calendriers, gestion des rappels automatisées, alertes personnalisables, rapports et indicateurs clés précis… Cet ensemble d'outils permet à toute activité d'accentuer le taux de transformation prospect/client mais également d'améliorer la qualité de prise en charge de sa clientèle.

ColibriCRM, une solution abordable en termes de coût et un support réactif

ColibriCRM est une solution simple, accessible en termes de coût et sans engagement pour répondre aux besoins spécifiques des jeunes entreprises, telles que **A-L Events**. Dès les premiers mois d'utilisation, le Retour sur Investissement se fait ressentir, notamment à travers : une meilleure connaissance du portefeuille clients, une optimisation de l'organisation, un gain d'efficacité et de temps, une fluidité de l'information pour un confort au quotidien. ColibriCRM devient peu à peu, un assistant fournissant une aide précieuse pour chaque entreprise.

« Question support, je trouve cela appréciable le fait que l'équipe ColibriCRM soit très réactive. C'est juste parfait ! »

Colibri Advanced Solutions propose de nombreux services et outils à disposition : sessions de formations et d'informations, audit des existants et des habitudes de chacun, proposition d'intervention pour chaque équipes internes à l'entreprise, accompagnement de formation concernant les bonnes pratiques à adopter et sur l'utilisation de ColibriCRM (sur site ou à distance), webinars, meetings en ligne afin de former et/ou d'informer nos utilisateurs et futurs utilisateurs.



A propos de COLIBRI ADVANCED SOLUTIONS

Colibri Advanced Solutions est un éditeur français de logiciels spécialisés dans la Gestion de la Relation Client (CRM ou GRC). Notre solution en ligne **ColibriCRM** propose bien plus qu'un simp

le outil de vente et de gestion, il offre aux entreprises de toutes tailles un environnement professionnel performant. Basées à 100% dans le Cloud, nos solutions vous aident à vous concentrer sur vos clients, vos collaborateurs et vos partenaires.

Pour en savoir plus : www.colibricrm.com

Contact presse :

COLIBRI ADVANCED SOLUTIONS

Christine DARDART
christine.dardart@groupe-colibri.com
+ 33 (0)9 54 42 03 67