

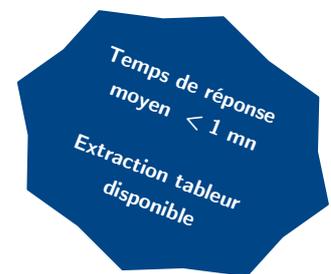
## Optimisez vos résultats commerciaux en vous appuyant sur les outils marketing de Direct PC !

Vous êtes une petite ou moyenne entreprise. Vous vendez à distance ou sur internet. Vous avez besoin d'une solution qui centralise le back-office, le marketing et le service client pour gérer votre activité de vente multi-canal.

Notre progiciel Direct PC offre des outils très pointus pour gérer efficacement vos activités d'e-commerce et de vente à distance.

### Zoom sur : les outils marketing de Direct PC

- Maximisez le rendement de vos opérations marketing.
- Etudiez le comportement de vos clients.
- Exploitez vos données commerciales.
- Segmentez vos cibles selon vos besoins.
- Réduisez vos coûts.



Direct PC vous aide à gérer vos processus dans leur globalité et à centraliser un grand nombre de données sur vos clients, vos ventes, vos livraisons... Les outils marketing vous permettent d'en extraire une mine de renseignements pour contrôler vos indicateurs clés de performance (KPIs) et peaufiner votre stratégie.

### Nourrissez votre stratégie

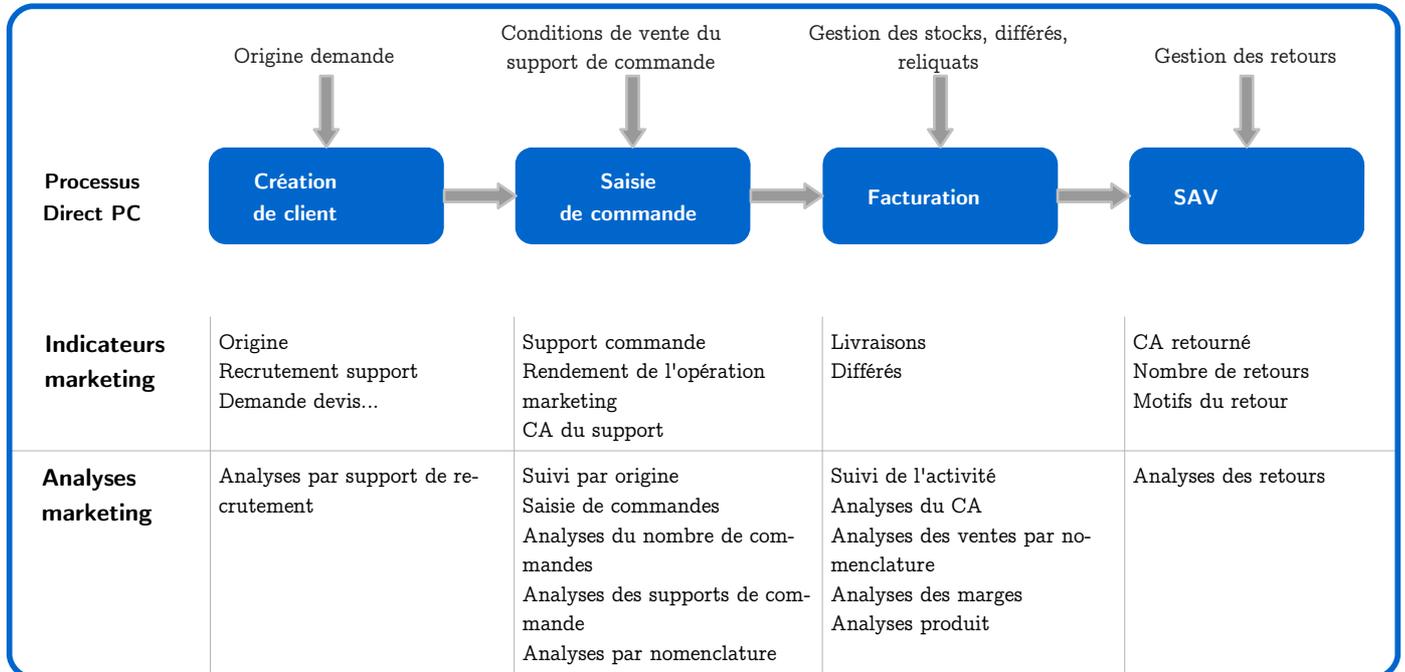
- Savez-vous quantifier vos campagnes ?
- Avez-vous atteint les objectifs fixés ?
- Quel est le rendement de chaque campagne ? Par offre ? Par support ? Par produit ?

Profitez des outils marketing inclus dans Direct PC pour mieux piloter vos activités. La multitude d'indicateurs de performance et d'analyses marketing disponibles vous aident à :

- analyser vos opérations,
- quantifier les impacts de vos promotions,
- suivre votre CA,
- mesurer les retours.

Vos décisions commerciales peuvent ainsi se fonder sur des données solides et quantifiables.

## Comment ça marche ?



## Segmentation des clients

Permet d'étudier le comportement de vos clients et identifier vos cibles pour chaque campagne pour maximiser le rendement de vos opérations marketing.

Sur la base des données dont vous disposez dans Direct PC, vous définissez les critères de votre choix qui vont vous permettre d'exploiter au mieux ces informations.

Vous pourrez pour une opération marketing, exclure les mauvais payeurs, exclure des secteurs, inclure ou exclure certaines populations (homme, femme, client d'une période spécifique...)

Ordre	Code	Libellé du Segment	Excl	Population
1	SEG1	Exclusion du département 59	<input checked="" type="checkbox"/>	8368
5	SEG2	Mauvais Payeurs	<input checked="" type="checkbox"/>	79
20	SEG3	Clients (M) de l'année 2007	<input type="checkbox"/>	5205
21	SEG4	Clients (F) de l'année 2007	<input type="checkbox"/>	6382

Opération: DP9 | Opération Marketing: Province  
 Traité le: 04/01/2008 | Inclure les clients marqués 'Pas de mailing':  | Population: 11 987

Pour l'impression, trier par  Segment, puis  Numéro de Client

Exécuter la segmentation | Imprimer | Fermer

## Traçage des supports de vente

Permet de tracer pour un client donné, les supports qui lui ont été adressés soit à sa demande soit lors d'une campagne ou d'un mailing.

**Mailings et Locations d'adresse**

Opération	Segment	Support	Mailing	Désignation	Date
RELO212	S8504	T4578	RELO2	Relance campagne 67	30/03/2012
OPE_451	DEP45	TRA1	CAT04	Catalogue 04	25/11/2011
CAMP110	SEG03	BDC11	LETR1	Promotion spéciale 20	04/06/2011

**Demandes de Documents**

Document	Désignation	Support	Demande	Coût Unitaire	Qté	Envoyé le
CC	Catalogue Général	EXP	DEM CAT SALON 2011	2.50	1	21/10/2012
CC	Catalogue Général	CDÉ A	Bon de commande ms	1.00	1	02/04/2012
CC	Catalogue Général	BC ET	Bon de cde - relance	2.50	3	05/09/2011
CC	Catalogue Général	VN121	Voix du nord 121	0.00	1	17/01/2011

## Analyses des offres par support

Analyse du rendement de vos différents supports de commande par offre sur une période donnée.

Parmi les données disponibles :

- le CA HT commandé
- la moyenne du CA HT
- le CA HT livré remis
- la valeur achat cadeaux
- le marge brute

**Analyse des offres commerciales par support [OFR\_SUPP]**

Offre	Libellé	Support	Libellé du Support
021	Offre déstockage 2011		
07-1	Catalogue spécial 07-1		
41	Catalogue Général 2011		
42	Catalogue Général 2012		
69	Mini relance produits été (4page)		
BOUTI	BOUTIQUE		
C2	Catalogue Fête des pères		
C3	Opération Automne/hivers 2012		

## Retours sur opérations de segmentation

Pour chaque opération, vous pourrez extraire les retours obtenus.

Parmi les données disponibles :

- le segment
- la trace support Mailing
- la population tracée
- le nombre de demande de documentation
- le % du nombre de demande de documentation
- le nombre de commandes
- le CA livré
- le CA moyen

**Analyse des Retours sur Opérations**

Opération: TAKUSS

Analyse des Retours sur Opérations [TAKUSS]											21/11/2012 15:31:22	
Code Segment	Libellé Segment	Trace Mailing	Supp Libellé Support	Date de la Trace	Popul tracée	Nb de DemDoc	% Nb DemDoc	Nb de Cmdes	% Nb Cmdes	Dont 1er Cde	CA Livré	CA Moyen
S1	Mails	MIU	Manuel Utilisateur	27/09/2011	11 602			86	0.74%	2	8 109.95	94.30
S1	Mails	CAT	Catalogue AH test	26/10/2011	11 602			74	0.64%	2	7 636.85	103.20