

COMMUNIQUE DE PRESSE

Squid Solutions lance son offre de pilotage de l'activité commerciale C-Score

Squid Solutions, éditeur de solutions logicielles de « Customer Intelligence » et spécialiste du décisionnel, annonce la disponibilité de son offre C-Score

C-Score est une solution clé en mains spécifiquement développée pour répondre aux attentes de pilotage de l'activité commerciale. Associant logiciel et prestations de service, elle permet aux directions commerciales d'accéder à des rapports d'activité sur mesures et de prendre des décisions concrètes basées sur des indicateurs efficaces. L'offre C-Score actualise les résultats périodiquement afin de suivre l'impact des actions réalisées dans la durée.

L'objectif de C-Score est de permettre aux responsables commerciaux de disposer de rapports de performance facilement interprétables. C-Score offre une dimension analytique et métier importante au regard des principaux inducteurs macroscopiques traditionnellement utilisés. Avec C-Score, il est possible d'approfondir l'analyse des données clients pour déployer des politiques commerciales adaptées. Au travers de cette approche intégrée, les responsables commerciaux peuvent obtenir des indicateurs sur-mesures qui leur permettront de donner du sens à de très larges volumes de données clients.

C-Score permet aux directions commerciales d'obtenir des réponses à leurs questions, d'optimiser la répartition de leurs ressources commerciales et de déployer des actions correctives. C-Score permet également de décharger les DSI de toute action et de simplifier les processus de création et d'exploitation d'indicateurs (quelques semaines sont nécessaires au regard de nombreux mois avec une approche traditionnelle).

Le directeur commercial dispose avec C-Score de son rapport personnalisé de suivi de clientèle. En outre, il peut choisir de commander des rapports spécifiques concernant les clients de ses subordonnés, des sous-régions, des agences, etc.

Adrien SCHMIDT, Prédident de Squid Solutions « C-Score est une offre intégrée permettant au directeur commercial d'obtenir des réponses à des questions qui sont parfois sans réponse depuis des années : pourquoi mon taux d'acquisition de clients est trop bas, mon taux d'attrition trop haut, quelle clientèle me rapporte le plus de marge... C-Score permet aux directions Commerciales de se concentrer sur leur métier, de mieux comprendre leurs clients, de proposer des actions correctives et de s'affranchir de contraintes techniques ».

L'offre C-Score est adaptée aux budgets des directeurs commerciaux avec une offre d'abonnement sur une durée choisie. L'abonnement est commercialisé à partir de 2000 € par mois pour une période de 1 an. Il peut également être utilisé ponctuellement (3 mois minimum).

