

Careo ®

**la solution GRC des artisans, TPE, professions libérales et PME
alliant efficacité, facilité d'accès, performance et évolution.**



Moderne, efficace, rentable

Nous vivons une période fascinante par le fait que chaque mois de véritables success-stories se révèlent, mais également extrêmement contraignante, car le marché soumet fréquemment chacun d'entre nous à de nouvelles pressions personnelles, collectives, commerciales, techniques...

Nous sommes alors confrontés à une double exigence :

- d'une part, trouver, convaincre et fidéliser un client toujours plus difficile et exigeant,
- d'autre part, améliorer quotidiennement notre efficacité tant personnelle que collaborative.

Une réponse pertinente existe par le biais d'un outil de **Gestion Relations Clients**. Derrière ce terme un peu barbare pour certains, se cache un concept simple permettant d'enregistrer un maximum d'informations sur le client afin de mieux le connaître pour lui apporter les informations ou le produit dont il a besoin et de gérer ainsi au mieux notre emploi du temps et celui de notre équipe.

Pour satisfaire cette problématique vitale, Knowky distribue Careo® (www.e-careo.com), logiciel innovant, original et performant doublé d'un véritable outil d'**Effacité Personnelle, Collaborative** et **Commerciale**, 3 axes fondamentaux pour le développement d'une activité.

Voici ce que Careo apporte dans l'exercice de toute activité professionnelle :

- disposer d'un ensemble d'outils pour **faciliter le quotidien**,
- **gérer au mieux** l'activité sur le plan commercial et logistique,
- **optimiser la gestion organisationnelle** de l'entreprise, rappel automatique des tâches à entreprendre le jour J avec le motif,
- gérer l'**agenda personnel** et celui de **l'entreprise** de façon dynamique,
- **connaître instantanément** l'historique du client ou correspondant (mails, courriers, devis, compte-rendu de visites...) même si le correspondant attiré est indisponible,
- **prendre** instantanément les **décisions** opportunes, pertinentes, et ce, en toute connaissance de causes,
- ...
- **et ne payer que les fonctionnalités** réellement nécessaires !

A l'exception de postes purement exécutoires, toute personne de toute entreprise est donc concernée.

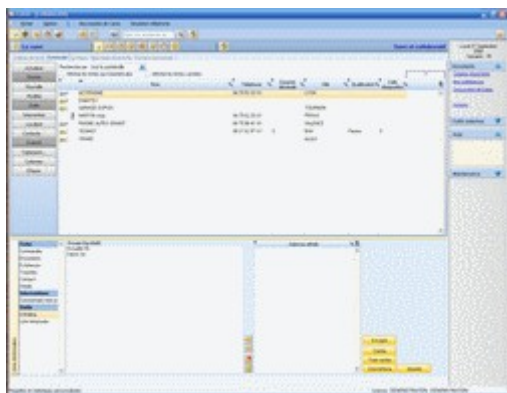
1. La cible visée

Ce logiciel se décline en plusieurs versions (monoposte / multi-utilisateurs (locale et Internet)) et s'adresse à tout type d'activités : artisans, TPE, unipersonnelle (particuliers, professions libérales), PME, associations, entités commerciales et industrielles, ...

Il est conçu pour gérer facilement de 1 à 50 utilisateurs en réseau et, de facto, peut s'adresser à des PME jusqu'à plus de 100 personnes.

2. Conception du logiciel

Le logiciel a été conçu de manière à mettre le client au centre de sa stratégie commerciale et de son système d'information en apportant une vue globale des relations professionnelles que toute entreprise entretient avec ses clients, prospects et partenaires. Caractérisée par une interface simple et intuitive, cette solution propose une approche originale centrée autour du travail collaboratif :



- **Vente**

Pilotage du portefeuille d'affaires et optimisation des opportunités commerciales.
Ciblage précis des contacts à retenir pour les campagnes marketing. Développement des performances des équipes

- **Suivi commercial**

Gestion des contacts et opportunités d'affaires et tous les flux d'informations échangés.
Partage des documents entre collaborateurs.

- **Management**

Planning et gestion des activités des équipes (agenda, tâches, suivi de temps) avec suivi des délais de production et retours sur investissement. Pilotage des projets qu'ils soient commerciaux, techniques ou administratifs.

Tout le concept repose sur un tableau de bord dynamique qui se met à jour à tout instant en fonction d'événements principalement liés au temps.

Le logiciel Careo se double, comme déjà dit, d'un véritable outil d'amélioration de l'Efficacité Personnelle, Collaborative et Commerciale touchant ainsi une cible encore plus large et renforçant ainsi l'aspect commercial :

- **Efficacité personnelle.** A chaque instant, l'utilisateur est tenu informé des tâches à accomplir affectées d'une priorité de très haute à très basse avec une possibilité d'alarmes supplémentaires.
- **Efficacité collaborative.** L'information étant mutualisée, il est possible de connaître à tout instant l'ensemble de l'activité de l'entreprise, et ce, naturellement avec une notion de droits.
- **Efficacité commerciale.** Différents outils assurent l'aspect financier de l'entreprise (reporting, montage rapide de portefeuille en cours et à venir, mais aussi emailing, envoi de SMS...). Cette partie s'apparente aux fonctionnalités d'un outil de GRC Gestion Relations Clients avec cependant de nombreuses plus-values.

3. Fonctions de base

- Création d'une fiche client ou contact par le biais d'un assistant avec un suivi individuel ou collectif avec saisie d'une large palette d'informations (attentes, délais et type de livraison, niveau de satisfaction, suivi des réclamations, gestion du SAV...),
- Classement du fichier clients ou prospects selon des critères,
- Système de messagerie incorporé pour un fonctionnement en externe (internet) et en interne (réseau entreprise),
- Agenda et gestion des tâches avec système de rappel,
- Sécurité des échanges et de l'accès au logiciel,
- Tableau de bord actualisable en temps réel...

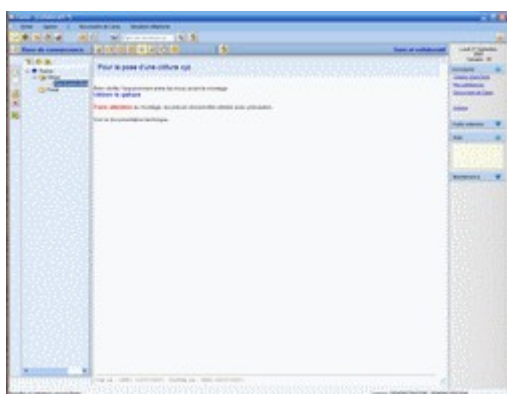
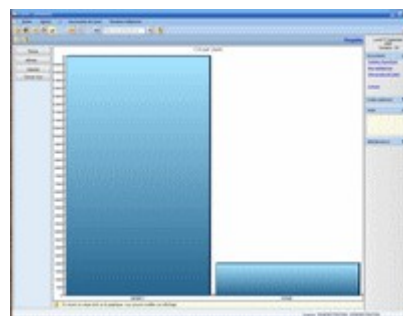
Toutes les informations (documents, tâches, projets, «) étant conservées dans la fiche de la société, elles sont consultables par tous les collaborateurs référencés en fonction de leurs droits indépendamment de leurs disponibilités.

S'intègrent ensuite de nombreuses fonctionnalités via des modules additionnels couvrant ainsi la globalité de la partie commerciale et technique de toute entreprise.

4. **Quelques exemples de modules** (16 à ce jour). La liste complète est en ligne sur www.e-careo.com :

Gestion du temps pour mieux optimiser le temps « humain » de l'entreprise. Connaître le temps passé pour gérer efficacement les équipes, contrats de maintenance ou projets. Avec une grande facilité, Careo aide à avoir une vision globale sur l'activité.

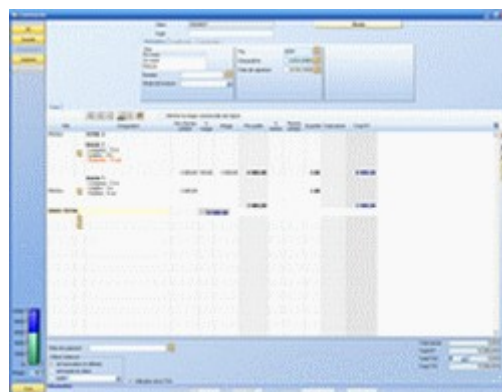
Gestion de la téléphonie pour simplifier la relation avec les contacts. Cette fonctionnalité permet d'appeler les clients par un simple clic. De plus, lors de la réception d'un appel, la levée de fiche indiquant le nom et les informations de la personne est automatique (sous réserve de compatibilité avec votre PABX).



Gestion des documents pour classer, organiser, archiver les documents en lien avec les contacts clients. Tout type de documents (rapports, offres, images, vidéos, documents Word, Excel, présentations, sites ou favoris Internet ...) sont attachés aux contacts.

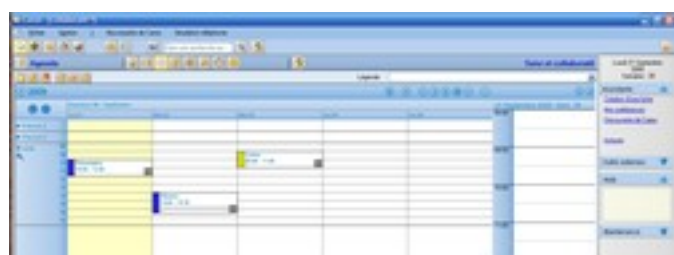
La Gestion Electronique de Documents (GED) collaborative aide chacun dans l'entreprise ou par service à organiser les documents pour les retrouver très rapidement grâce à une indexation. Chaque utilisateur réalise des lettres sous Microsoft Word, RTF ou encore des publipostages très facilement par fax, email ou courrier.

Gestion Commerciale pour créer et retrouver très rapidement les devis et les factures. L'intégration de la Gestion commerciale à Careo permet de retrouver tous les documents d'un client immédiatement. Il est ainsi aisé de gérer les marges et les remises, les stocks, de définir des tarifs publics, privés ou par famille de client.



Gestion des notes de frais pour simplifier la gestion des notes de frais. Une saisie mois par mois et par destination permet une gestion très facile des collaborateurs afin de centraliser les notes et de connaître les frais remboursés ou non.

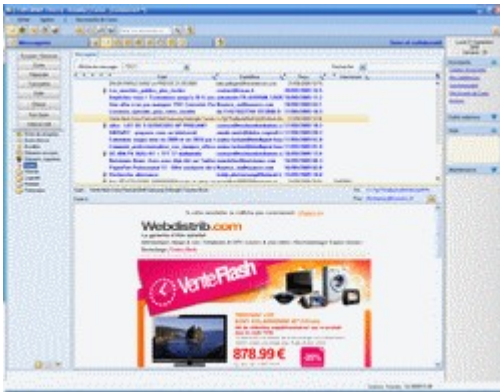
Gestion de tournées commerciales pour gagner du temps et des frais de déplacement. Cette fonctionnalité permettra de planifier, d'organiser et d'optimiser les tournées commerciales ou de livraison. L'impression d'un rapport comprenant le nom, l'adresse, ... est intégrée au module. L'itinéraire est affiché sur Google Maps ou Microsoft MapPoint (avec une optimisation par ce dernier).



Suivi du CA/Temps pour connaître précisément la rentabilité des dossiers. Avec ce module, Careo indique les projets les plus rentables et permet d'ajuster les prix ou le temps. Il est ainsi possible de connaître par client la marge et le temps passé.

Suivi des objectifs est l'outil idéal pour suivre les équipes. Les objectifs sont facilement fixés pour l'entreprise ou les membres de l'équipe : chiffre d'affaires, actions, ... Cela offre la possibilité de consulter la progression par une synthèse efficace en tableau de bord et d'avoir très rapidement un aperçu des actions effectuées ou en cours.

Liens entre les fiches regroupe les fiches entre elles pour suivre par exemple un portefeuille de revendeurs ou de partenaires et de connaître ainsi tous les contacts apportés par un fournisseur ou un revendeur. Il est aussi possible de fédérer un groupe et toutes ses filiales. A partir du tableau de bord, il est possible de consulter toutes les interventions effectuées par l'ensemble des contacts d'un partenaire ou d'un client payeur.



Messagerie évoluée et partagée propose 3 options très intéressantes pour assurer une transversalité de l'Information entrante et sortante.

1. Le partage des emails pour un meilleur suivi des clients. Cette option génère de façon automatique ou semi-automatique des interventions à la réception et à l'expédition. Les messages sont ainsi automatiquement attachés aux clients et accessibles depuis le tableau de bord de l'utilisateur ou celui de l'équipe. Ce module de partage est idéal pour le support commercial ou technique avec la possibilité de gérer des numéros de tickets pour suivre la demande d'un client.
2. La même liste de mail pour des personnes et des ordinateurs différents. Pour cela il est possible de sélectionner les comptes emails et les utilisateurs à partager. Ensuite, les mails reçus seront vus par les seules personnes autorisées.
3. La génération de fiches clients et contacts automatiquement depuis les formulaires de du site Internet de l'entreprise.

5. Avantages du logiciel :

- un concept novateur, souple, performant et intuitif,
- une interface conviviale et personnalisable pour un démarrage et une prise en main rapide du logiciel,
- de nombreux assistants pour vous accompagner dans l'utilisation et le paramétrage de votre logiciel
- une gratuité de la version de base mono-utilisateur. Seuls les modules additionnels et optionnels font l'objet d'un coût,
- son excellent rapport qualité-prix. Le pack de démarrage est à 49 € HT et le premier module à 19 € HT. Chaque module peut-être testé, sans engagement, pendant 30 jours avant l'acquisition définitive.
- un produit modulaire pour s'adapter à chaque entreprise, à chaque collaborateur en fonction de ses besoins. Le client ne paie que les modules utilisés par utilisateur.
- ses performances intrinsèques basées sur un développement de l'AGL Windev,
- un produit évolutif pour répondre aux besoins par une écoute très proche de ses clients. En effet, l'éditeur privilégie des évolutions régulières et mensuelles à une version annuelle du produit.

Pour offrir des prix compétitifs, les présentations sont assurées en ligne directement par l'éditeur après inscription sur le site.

6. Points forts de Careo :

- une assistance personnalisée et réactive par Hotmail 7j/7,
- l'acquisition des fonctions minimales pour ne pas surcharger l'applicatif,
- des mises à jour gratuites et mensuelles la première année et optionnelle à partir de la seconde année,
- une entreprise à votre écoute pour faire évoluer le logiciel au gré de vos besoins (fonctionnalités, états, ergonomie, ...)
- un mode de distribution innovant puisque chacun peut devenir distributeur par simple recommandation du produit (code distributeur à saisir lors de la commande) et percevoir ainsi une commission.

7. Caractéristique techniques

- Configuration minimum :
Windows® 2000/XP/Vista™
512Mo RAM - Processeur 1Ghz
Disque dur 1Go de libre / utilisateur
Résolution écran 1024x768
- Configuration conseillée :
Microsoft® Office 2003 ou supérieur pour des fonctions comme la correction orthographique, la synchronisation PDA...
- Configuration « réseau » : les versions réseaux s'installent selon les volumes sur un serveur dédié ou non.

8. Okapisoft et Knowky

• Okapisoft : l'éditeur



L'ambition d'Okapisoft est d'optimiser et faire gagner du temps aux entreprises par les outils informatiques, ceci après avoir été en relation avec plusieurs chefs d'entreprise et observé leur fonctionnement. Careo a pour vocation d'aider les petites entreprises en leur apportant un logiciel performant, facile, souple et à un coût très attractif.

La 1ère version de Careo a servi dans le suivi Internet des clients et contacts. Arrivé à un certain stade, le trouvant performant, Okapisoft l'a présenté à des entreprises qui ont soulevé un grand enthousiasme.

De ce fait, une mise à plat du logiciel pour une ouverture à tous les services de l'entreprise pour leur suivi client et collaboratif a été réalisée. Le cahier des charges imposait une grande simplicité, aucune formation d'utilisation sur les modules de base, ni paramétrage particulier, tout en étant d'une grande souplesse de personnalisation. Il a été conçu pour éviter un développement spécifique, permettant d'avoir une communauté d'utilisateurs autour d'un même logiciel et de limiter ainsi les coûts de développement pour les petites entreprises.

• Knowky : le distributeur !



Knowky, société spécialisée dans le **Partage du Savoir et de l'Information**, est un acteur majeur dans la diffusion de ce logiciel puisque il en assure, entre autres, la commercialisation directe (en partie) et indirecte, le marketing avec l'éditeur et la communication.

Intéressé par Careo, vous souhaitez évaluer ou démarrer en douceur, sans révolutionner votre organisation. Téléchargez Careo sur www.knowky.fr/careo/ et testez le.

Notre équipe est à votre entière disposition pour répondre à toutes vos questions et assurer une présentation en ligne.