

Janvier 2008

SAVOUR CLUB prospecte avec les solutions CRM On Demand INES.

Leader français de la vente de vin à distance, SAVOUR CLUB a choisi les solutions CRM On Demand INES pour gérer sa prospection BtoB.

Jusque là positionné sur un marché de particuliers, SAVOUR CLUB développe en 2007 des offres de cadeaux d'affaire à destination des entreprises. Pour les prospector, SAVOUR CLUB cherche à centraliser son système d'information autour d'une solution collaborative, rapide et simple à déployer et accessible à distance.

« Nous voulions aussi un logiciel qui nous permette de sécuriser complètement nos données et de gagner du temps. Nous confions une partie de la prospection à des call center externalisés et ne voulons plus leur transmettre nos fichiers mais leur donner simplement un accès sécurisé à l'information. Qu'ils soient à Lyon, Paris ou Lille, les téléacteurs accèdent à INES via un simple navigateur, qualifient les fientes sociétés et nous avons donc accès à l'information modifiée en temps réel. C'est un vrai gain de productivité pour nous ! » déclare Thierry Didion, Responsable du Département Entreprises.

Le modèle *On Demand* (mode locatif) s'impose naturellement dans le cahier des charges* de SAVOUR CLUB. *« Notre métier est de vendre du vin, pas de surveiller un serveur ou de gérer les mises à jour de nos logiciels. Le mode locatif et tous les services qui lui sont associés nous permettent de nous concentrer sur notre vrai métier. De plus, nos campagnes de prospection nous imposent des montées en charge ponctuelles de ressources humaines. Comme son nom l'indique, le modèle 'à la demande' nous permet d'ajouter des abonnements pour de courtes durées, et les arrêter aussitôt la campagne finie. »* ajoute Thierry Didion.

A propos de SAVOUR CLUB...

1964 a marqué la naissance du SAVOUR CLUB et plus de quarante années de travail en ont fait l'entreprise de référence dans la sélection de vins et spiritueux de qualité, à prix avantageux. Ce positionnement fait du SAVOUR CLUB le leader de la vente de vins à distance, en France. Plus de 200.000 acheteurs réguliers font partie du SAVOUR CLUB aujourd'hui. www.lesavourclub.fr

A propos d'INES...

INES édite une suite d'applications collaboratives **On-Demand**, couvrant les métiers de la **Gestion de la Relation Client** (CRM) et de la **Gestion Commerciale** et dont la mission est d'**améliorer la productivité des entreprises** et de **sécuriser leurs données**. Toutes les solutions INES sont disponibles en situation de mobilité sur Pocket PC, PDA et Smartphone.

INES compte aujourd'hui plus de 600 clients (La Poste, Nikon, Sciences Po, Région Rhône-Alpes, SFR, Prospective, Maisonning entre autres...) et fait figure d'acteur majeur sur la marché du CRM On Demand. www.ines.eu

* cahier des charges et déploiement confiés à un distributeur INES, la société VARIO POSITIF.

Contact Presse :
INES - Marion DOLISY
04 26 84 18 13
06 61 90 32 11
presse@ines.eu