



Blue note systems propose une solution qui permet de gérer facilement vos contrats clients et optimiser les tâches administratives.

En recensant l'ensemble de vos contrats clients, le module Contrats / Abonnements vous offre une vision complète et instantanée. La [gestion des contrats d'abonnements](#) associés aux devis clients permet la génération automatique des factures récurrentes.

Situation

Les multiples vues et les fonctions de recherche intégrées, vous informe en temps réel de la situation d'un client ou d'un contrat.

Anticipation des échéances

Grâce aux alertes automatiques envoyées en fonction de son état et de son préavis, vous contrôlez et suivez l'évolution des contrats clients

Automatisation des factures

La fonction de génération automatique des factures d'abonnement permet d'optimiser vos tâches administratives liées aux contrats clients. L'outil prend en compte les données variables avec le module consommations.

Avec notre solution vous disposez d'une solution complète de **gestion de la relation client**(CRM) et de [gestion Commerciale](#). Vous pouvez mieux identifier les leviers de la satisfaction client. Le module Vente assiste votre équipe commerciale dans la gestion des contacts clients, l'évaluation et la prévisions de ventes. Le logiciel permet la gestion complète des cycles de vente : devis, commandes, livraison et facturation. Nos solutions sont adaptées à tous les métiers quelque soit le secteur d'activité, négoce, industrie, et services.

Blue note systems propose une offre de gestion Commerciale enrichie à travers un ensemble de solutions qui répond à vos besoins de gestion les plus poussés : gestion de la relation client, gestion des processus workflow, gestion des ventes, gestion des achats, gestion des campagnes marketing, tableaux de bord décisionnels.

Pour en savoir plus : [CRM Abonnement : Gestion des contrats / Abonnements](#)

A propos de Blue note systems :

Blue note systems propose une gamme complète d'applications [CRM](#) à la demande couvrant l'ensemble des besoins fonctionnels de gestion de la relation clients : gestion des forces de ventes, prospection et marketing, suivi et fidélisation des clients, statistiques et rapports.