



## LexisNexis® InterAction® Business Edge

### Les clés d'une prospection réussie

À mesure que le monde des affaires juridiques devient plus complexe et la concurrence plus ardue, les clients exigent davantage de valeur de leurs avocats. Il est de plus en plus difficile de se démarquer des autres cabinets pour continuer de se développer. La pression pour augmenter le chiffre d'affaires, renforcer les engagements des clients et générer de la valeur à vie pour les clients est plus forte que jamais.

*Disposez-vous des systèmes, processus et données nécessaires pour identifier et gérer les opportunités commerciales... que pour comprendre dans quels domaines vos efforts portent leurs fruits ?*

« LexisNexis continue d'améliorer InterAction et propose aux cabinets un excellent outil pour renforcer leurs relations avec les clients, les prospects et les sources de référence. »

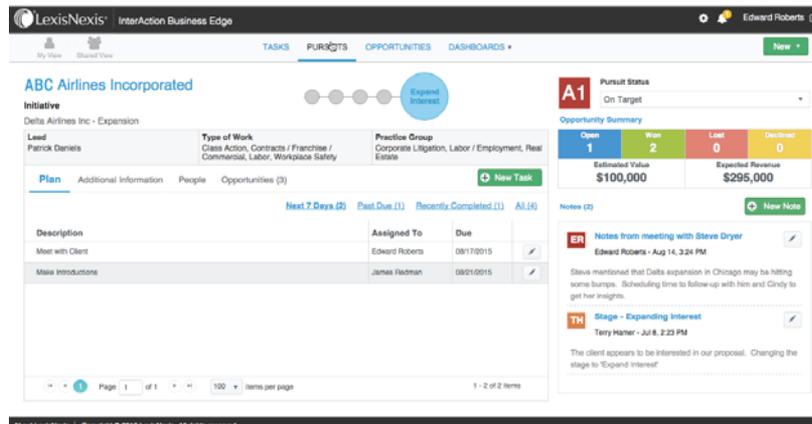
Deborah Dobson  
Responsable du marketing technique  
Fisher & Phillips, LLP

### Suivi, gestion et création de rapports de prospection et de développement commercial

Lorsque les activités de développement commercial sont gérées par des équipes différentes et dans différents formats, il est difficile de se forger une idée précise et exhaustive du portefeuille du cabinet et de son taux de réussite global. C'est l'un des principaux obstacles au développement auxquels les cabinets sont confrontés. En effet, les multiples sources de données hétérogènes complexifient non seulement le suivi, la gestion et la création de rapports sur vos activités de développement commercial, stratégies, processus et projets, mais également la mesure de leur rentabilité.

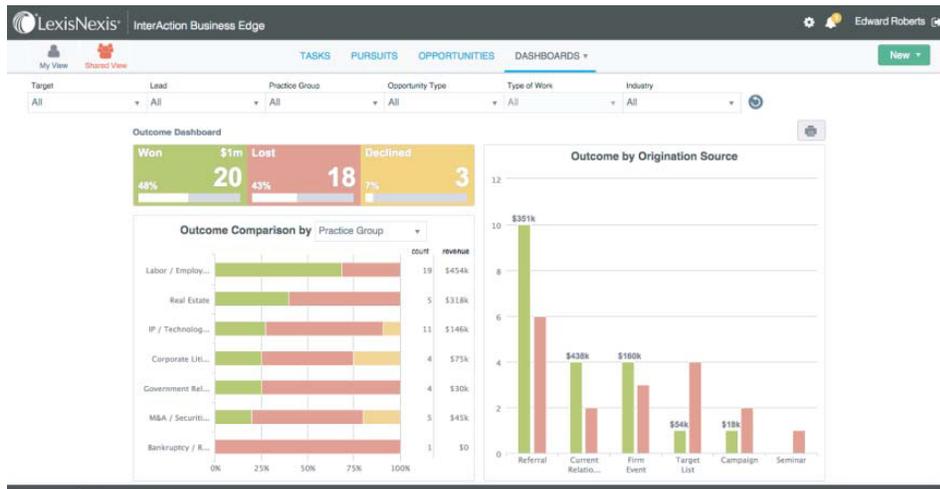
### Les outils essentiels à votre réussite

Le module InterAction Business Edge résout entre autres ce problème. Il centralise toutes les données, établit des processus de développement commercial cohérents à l'échelle du cabinet et associe des tableaux de bord conviviaux à des fonctions analytiques pour fournir un panorama complet des efforts en matière de développement commercial et de leurs résultats. InterAction Business Edge fournit des renseignements sur les activités de développement et les risques potentiels du cabinet, ainsi qu'une vue d'ensemble du portefeuille d'opportunités, ce qui permet d'être informé en permanence des efforts en cours (et des acteurs impliqués), des méthodes efficaces et des bénéfices retirés.



Les atouts gagnants du module de développement commercial d'InterAction

- Taux de réussite plus élevé
- Efficacité accrue des dépenses
- Optimisation de la charge de travail
- Maximisation des ressources
- Prise de décisions éclairées
- Meilleure évaluation risques



Découvrez votre potentiel : initiatives gagnantes, occasions perdues (au profit de qui) et affaires déclinées, ventilées par groupe et par origine.

Fourni sous forme de module SaaS qui se synchronise avec vos données InterAction, InterAction Business Edge se concentre sur quatre domaines clés essentiels à la réussite du développement commercial :

	<b>Facilitation et renforcement</b>	InterAction Business Edge fournit des processus et des outils pour suivre et gérer l'ensemble de vos activités de développement commercial. Il prend en charge la prospection, les pistes (leads), les argumentaires, les propositions, ainsi que les projets de développement commercial d'une équipe, d'un groupe ou d'une personne.
	<b>Focalisation et ciblage</b>	Votre temps est précieux. Business Edge permet à votre équipe de développement commercial de cibler les activités, les contacts, les prospections et les engagements qui donnent les meilleurs résultats. Muni des bonnes informations, vous savez sur quoi vous concentrer pour établir des priorités dans votre emploi du temps, vos ressources et votre budget.
	<b>Responsabilisation et contrôle</b>	Le manque de responsabilisation est souvent le maillon faible des projets de développement commercial. InterAction Business Edge facilite le coaching direct des générateurs de revenus et les réunions d'étape qui font partie intégrante du développement commercial. Il met en place des contrôles afin de responsabiliser les équipes client, les générateurs de revenus et toute autre personne participant aux projets.
	<b>Mesure et prévision</b>	Sachez reconnaître les clés de votre réussite pour augmenter vos gains. Grâce aux fonctions analytiques et aux tableaux de bord, les cabinets disposent des informations commerciales dont ils ont besoin pour mesurer la rentabilité et prévoir les tendances. Les cabinets prospères sont ceux qui tirent parti de ces connaissances pour améliorer les activités, les processus et les stratégies.

## InterAction Business Edge vous donne un avantage concurrentiel

De la vente croisée de services supplémentaires aux clients existants à la recherche d'opportunités auprès des prospects, InterAction Business Edge vous indique où, quand et comment déployer vos ressources de manière optimale pour obtenir un avantage concurrentiel.

En savoir plus >



[www.lexisnexis-es.co.uk/our-solutions/interaction](http://www.lexisnexis-es.co.uk/our-solutions/interaction)



+44 (0) 133 226 2065