



Un potentiel relationnel
accru pour les
professionnels

Lexis® InterAction® pour Microsoft® Outlook®

Accès instantané à des renseignements et des connaissances sur les clients sans quitter la messagerie, l'agenda ou les contacts

Plus de visibilité et de contrôle sur tous vos points de contact importants

L'intégration dynamique entre InterAction et Microsoft Outlook fournit tout ce dont a besoin un professionnel très occupé et soucieux d'entretenir son réseau relationnel pour travailler avec ses clients et ses prospects et soutenir les efforts de développement commercial qui permettent au cabinet de se développer.

Avec **InterAction pour Microsoft Outlook**, vous disposez d'un moyen pratique et convivial d'accéder aux détails des relations client au sein même de l'environnement Microsoft Outlook que vous connaissez bien. Les données, les coordonnées, les connexions mutuelles, les prochaines réunions et les notes personnelles en rapport avec les clients sont accessibles à partir du Bureau, tout comme vos e-mails, votre agenda et vos

listes de contacts. Vous pouvez ainsi facilement répondre à des e-mails en toute connaissance de cause, faire référence à des activités pertinentes qui se déroulent dans le cabinet ou configurer des rappels pour maintenir adéquatement le contact avec les clients importants.

Tirez parti des renseignements sur les clients pour remporter de nouveaux contrats

Grâce à sa puissante fonctionnalité de rapprochement entre les contacts et aux informations sur les connexions, InterAction révèle les relations qui existent déjà au sein de votre cabinet avec les clients qui vous intéressent. InterAction peut même découvrir des connexions intermédiaires, qu'il s'agisse d'un contact qui travaillait auparavant avec votre prospect ou de quelqu'un qui fait partie de la même association de bienfaisance que cette personne. En révélant ce type de relation stratégique, InterAction élimine l'un des obstacles les plus frustrants auquel les professionnels sont confrontés lorsqu'ils tentent de faire appel à leurs réseaux internes pour remporter de nouveaux contrats.

Gérez les relations client et ne passez plus jamais à côté d'une occasion

Les rapports personnels constituent bien souvent la clé de la réussite. Les fonctions de gestion de la relation client d'InterAction permettent de saisir en un clin d'œil les relations stratégiques et les principales interactions au sein de votre cabinet. Plus aucune opportunité ne vous échappera, ce qui vous permettra de rester actif auprès des clients et des prospects.

Vous pouvez configurer InterAction de manière à être averti automatiquement lorsqu'un collègue a une réunion, une conversation téléphonique ou une correspondance quelconque avec un contact important. Autant d'informations précieuses lorsque plusieurs personnes travaillent avec les mêmes clients et contacts. De plus, l'intégration entre InterAction et Microsoft Outlook sur votre ordinateur de bureau vous donne des moyens supplémentaires pour actualiser en permanence les connaissances sur les relations et les clients.

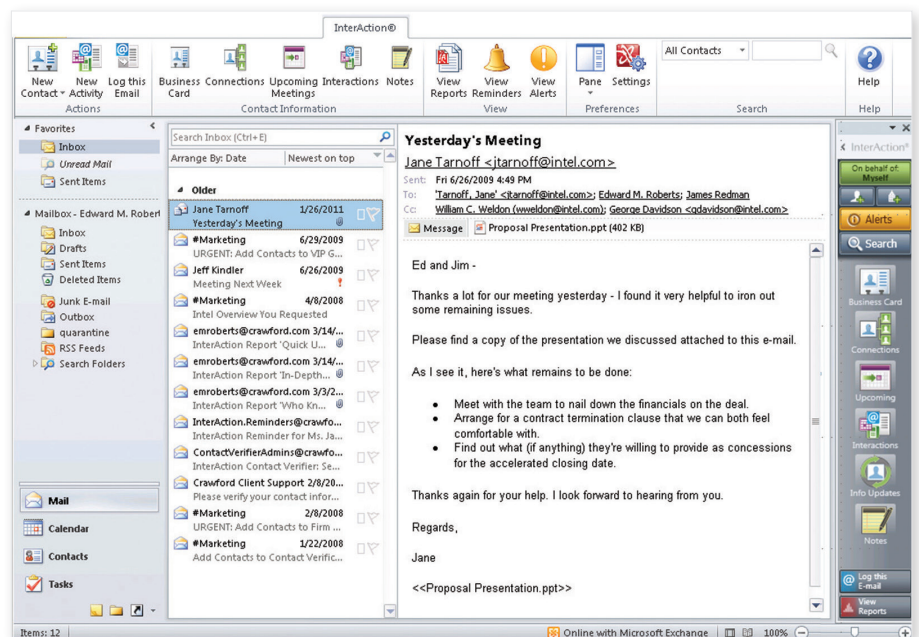
De nouvelles fonctionnalités pour une valeur utilisateur accrue

Des mises à jour périodiques accroissent les fonctionnalités et mettent le logiciel à la portée des professionnels. De récentes améliorations ont notamment apporté aux utilisateurs l'accès facile aux fonctions d'InterAction à partir du menu ruban situé en haut de la fenêtre d'Outlook ou dans le panneau latéral standard, ainsi que des liens hypertextes actifs dans les notes et les activités, sans compter les nouvelles options dans les résultats de recherche de contact pour gagner du temps.

« À mon avis, InterAction pour Microsoft Outlook change la donne. Nous allons vers une utilisation d'InterAction comme guichet unique pour aider les avocats à comprendre autant que possible les contacts et les opportunités.

Les avocats peuvent rapidement voir non seulement qui connaît leurs contacts, mais également combien ils ont été facturés jusqu'à présent, quelles affaires ont été traitées et la taille des entreprises clientes ».

Directeur Marketing et développement commercial d'un grand cabinet juridique



InterAction pour Microsoft Outlook : menu ruban et panneau latéral

Que ce soit avec le menu ruban ou le panneau latéral d'InterAction, les utilisateurs peuvent rester informés grâce à un accès aisé aux fonctionnalités et aux mises à jour automatiques

- Recevez des alertes lorsque les données des contacts clés changent
- Recherchez tous les contacts d'une entreprise sans quitter votre boîte de messagerie
- Générez un compte-rendu des informations client pour vous préparer à une réunion
- Visualisez les données des contacts dans un e-mail : coordonnées, connexions mutuelles, prochaines réunions, interactions avec le cabinet, changements d'informations récents, notes personnelles et notes du cabinet

Plus d'informations

Pour en savoir plus sur Lexis® InterAction® pour Microsoft® Outlook® et pour discuter des besoins spécifiques de votre cabinet, veuillez vous rendre sur www.lexisnexis.co.uk/enterprisesolutions, envoyer un e-mail à salesinfo@lexisnexis.co.uk ou appeler le +44 (0) 1132 262065 pour joindre un conseiller LexisNexis Enterprise Solutions.



Enterprise Solutions