

Le réseau relationnel Daily Call s'appuie sur easiware pour booster les opportunités commerciales des artisans

Un déploiement qui a permis à Daily Call d'être opérationnel en seulement 3 semaines et de proposer des services innovants aux artisans.

Paris, le 8 décembre 2009 – easiware, fournisseur de services de CRM en mode SaaS, annonce avoir finalisé le déploiement de sa solution easicrm au sein de Daily Call, un réseau relationnel d'intermédiation entre les artisans et les particuliers.

Ce réseau professionnel a pour vocation de mettre en relation les internautes demandeurs de services et les artisans qualifiés via une multitude de portails Internet dédiés au déménagement, plomberie, chauffage, serrurerie, électricité, jardinage, bâtiment, etc. L'internaute utilise donc le site web qui le concerne pour trouver des artisans compétents et présélectionnés par Daily Call pour recevoir des devis et comparer les tarifs. De leur côté, les artisans augmentent leurs opportunités commerciales dans leur secteur géographique et bénéficient de services complémentaires pour améliorer leurs marges.

easicrm pour sa souplesse fonctionnelle et sa rapidité de déploiement

« Nous souhaitons mettre en place un outil qui nous permettait de gérer toute la base de contacts et de répondre rapidement aux demandes des clients. Nous avons rencontré easiware ainsi que d'autres éditeurs de CRM en mars 2009 sur le SECA et avons choisi easicrm immédiatement après. En effet, easiware nous proposait un outil entièrement personnalisé sous 3 semaines seulement avec les différentes fonctionnalités nécessaires à nos métiers ! », explique M. Destobbeleir, Directeur Général et fondateur de Daily Call.

Une solution évolutive

A l'origine du projet, Daily Call souhaitait simplement un outil pour automatiser les mises en relation entre les particuliers et les artisans selon plusieurs critères, en particulier géographiques. Par la suite, Daily Call a voulu automatiser tout le processus de facturation et de recouvrement qui est particulièrement lourd dans ce type d'activité : tous les artisans (plusieurs centaines) sont facturés une fois par semaine. Finalement, la totalité de l'activité de Daily Call est aujourd'hui automatisée grâce à easicrm et les dirigeants de l'entreprise pilotent leur activité grâce à un ensemble d'indicateurs, qui leur permettent par exemple d'optimiser leur investissement quotidien en google Adwords.

Des bénéfices directs pour les artisans

Le déploiement a été réalisé en avril 2009 et la solution était opérationnelle début mai. Malléable, easicrm permet aux équipes de Daily Call de rajouter tous les modules supplémentaires souhaités en fonction des métiers (plomberie, déménagement, serrurerie, chauffage, etc.). D'autre part, la solution est complètement interfacée avec les autres outils informatiques de Daily Call, comme avec les solutions d'optimisation des tournées des déménageurs et les applications comptables.

« Globalement, tout étant interconnecté, l'artisan peut par exemple effectuer ses opérations et transactions bancaires conformément au format normalisé AFB-CFONB. Grâce à easicrm, nous permettons à nos clients déménageurs de mieux gérer leurs flottes et d'éviter les retours à vide extrêmement fréquents en maximisant les opportunités par lieux géographiques », ajoute M. Destobbeleir.

« Pour les artisans plombiers qui sont toujours inquiets par l'achat au meilleur prix chez les distributeurs, nous sommes en mesure de proposer un large catalogue de produits sur lequel ils peuvent s'appuyer pour faire jouer la concurrence et bénéficier des meilleurs prix. En clair, tout le monde y gagne ! »

En outre, l'outil SaaS d'easiware permet à Daily Call de développer son activité CRM et de s'affranchir des coûts d'installation, d'hébergement et de maintenance des autres solutions propriétaires et Open Source. Tout est externalisé et automatisé, Daily Call peut se concentrer sur leur cœur de métier.

A propos de Daily Call

Daily Call crée un réseau relationnel de **demande de devis** et un pont entre des particuliers et des professionnels de différents métiers. Quelle que soit l'**activité d'artisan**, Daily Call dispose d'un site internet approprié à l'entreprise.

France

Déménagement : www.lesartisansdemeneurs.fr

Plomberie : www.lesartisansplombiers.fr

Chauffage : www.lesartisanschauffagistes.fr

Serrurerie : www.lesartisansserruriers.fr

Electricité : www.lesartisanselectriciens.fr

Vitrierie : www.lesartisansvitriers.fr

Jardinage : www.lesartisansjardiniers.fr

Piscine : www.lesartisanspiscinistes.fr

Rénovation : www.lesartisansrenovateurs.fr

Métiers du Bâtiment : www.lesartisansdubatiment.fr

International (version Anglaise)

Déménagements internationaux : www.movers-universal.com

A propos d'easiware

Créée en 2008 par Charles Dolisy et Brendan Natral, easiware est éditeur de solutions logicielles CRM « full web ». Ses solutions, accessibles via un simple navigateur Web en mode SaaS (Software as a Service), reposent sur Enablon Connect, une technologie déployée dans plus de 80% des sociétés du CAC 40 par son partenaire, Enablon.

easiware développe et commercialise les solutions easicrm, conviviales, simples d'utilisation et rapide à mettre en œuvre, qui permettent aux entreprises de gérer leurs contacts, leurs ventes, leurs actions marketing et leur service clients.

Après seulement 9 mois d'existence, easiware compte plus d'une vingtaine de clients parmi lesquels la société Chaud Devant, leader français de la restauration à domicile et Sesamea, acteur en pleine croissance sur le marché de la carte cadeau, la Sogena, L'atelier des chefs, l'ACPPA et Kawan Group.

Plus d'information : <http://www.easiware.fr>

Contacts presse

easiware - Brendan Natral – Tel : 06 79 93 44 82

brendan.natral@easiware.fr

3d Communication - Dora Delaporte/Daniel Margato – Tel : 01 46 05 87 87

ddelaporte@3dcommunication.fr / dmargato@3dcommunication.fr