

Crème CRM

Le CRM libre et délicieux



Une solution CRM complète et personnalisable associée à un accompagnement sur la durée.

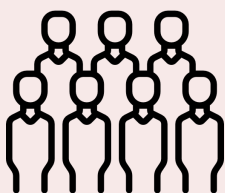
La pérennité d'une solution sur étagère associée à la flexibilité d'un développement spécifique.

NOTRE HISTOIRE



- Hybird est créée à Marseille en 2005 par 5 fondateurs. Aujourd'hui, nous sommes 11.
- Tout d'abord intégrateur de Vtiger de 2006 à 2009, nous avons pris la décision de concevoir et développer Crème CRM afin de proposer une solution innovante et efficace de logiciel de gestion clients.
- Crème voit le jour en 2008, mis en production à partir de janvier 2010.
- Nous proposons différentes prestations autour de ce CRM :
 - de la conduite de projet CRM,
 - de la personnalisation de l'outil par du développement spécifique,
 - de la formation sur l'outil,
 - du support et de la maintenance.
- L'outil peut être en SaaS ou sur vos propres serveurs.
- Nos bureaux se trouvent à Marseille et Paris.

NOS CHIFFRES CLÉS



Plus de 4 000 utilisateurs payants
En 2021 : 2 000 utilisateurs.

Plus de 40 références clients

Nous travaillons avec des PME, des associations, des ministères, des ONG, des grands comptes...



Des instances à plus de 500 utilisateurs en simultané

Crème s'adapte aux besoins de toutes les entreprises. Pour nous, le CRM est le point central de stockage des informations clients. Nous pensons que toutes les personnes d'une entreprise doivent pouvoir s'y connecter si nécessaire. Nous avons donc conçu Crème pour qu'il puisse accueillir de un à plusieurs centaines d'utilisateurs simultanés.

Des utilisateurs dans le monde entier
Europe, Amérique du Nord, Asie.



AUTOUR DE CRÈME



- Nous sortons une nouvelle version majeure par an.
- Mais aussi une version mineure par mois.
- Nous développons des modules d'extensions en collaboration avec nos clients.
- Nous animons des webinaires de présentation sur Webikeo.
- Nous sommes présents sur différents salons dans toute la France.
- Nous alimentons notre chaîne YouTube avec des heures de vidéos de formation.
- Nous prenons la parole sur les événements de nos partenaires.

MODULE COMMERCIAL

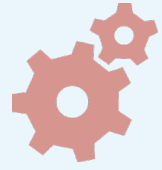


- L'optimisation de vos processus commerciaux, tel est l'objectif du module Commercial de Crème CRM.
- Gérer vos opportunités, c'est bien évidemment la première des fonctionnalités du module !
- Mais vous pourrez également conserver l'historique de tout ce qui a été dit, échangé, validé ou rejeté pour chacun de vos projets.
- Le module Commercial c'est aussi une facilitation du quotidien pour permettre à vos équipes de se concentrer sur leur cœur de métier, vendre et signer des projets.
- Générer des rappels concernant les projets en perte de vitesse, mettre en place des workflow, envoyer des relances automatisées à vos prospects : ce ne sont que quelques-unes des possibilités de soutien que Crème offrira à vos équipes.

Présentation des
opportunités dans Crème
CRM



MODULE MARKETING



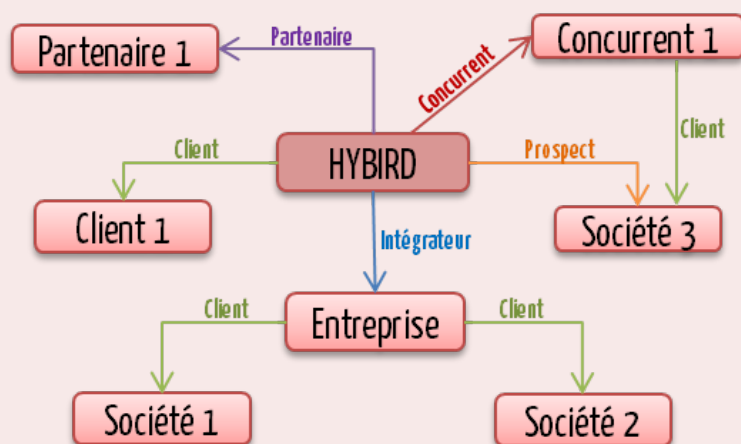
- Le module Marketing va se focaliser sur le fait de vous permettre de gérer la mise en place de vos actions Marketing destinées à générer de nouveaux clients.
- Que cela soit des campagnes d'emailing, des sessions de webinaires ou une présence comme exposant sur un salon, vous pourrez les modéliser en tant qu'actions commerciales dans Crème.
- Mais ce n'est pas tout : une fois la modélisation de vos actions mises en place, vous pourrez également définir des objectifs à chacune d'entre elles et vérifier ainsi leurs impacts sur votre stratégie long terme.
- Est-ce que ce coûteux salon où vous envoyez les deux tiers de votre équipe commerciale et qui consomme la moitié de votre budget annuel vous a permis de signer dix contrats comme vous l'aviez prévu ? Est-ce que privilégier de petits événements comme les petits-déjeuners de présentations produit n'est pas la bonne chose à faire ?
- Voilà quelques-unes des questions auxquelles vous pourrez répondre avec le module Marketing.

Présentation des actions
commerciales dans Crème
CRM



MODULE ANALYSE 🔍

- Le module Analyse de Crème CRM vous permettra de mettre en forme vos données, de creuser à travers celles-ci pour proposer des graphiques clairs et des indicateurs précis à vos équipes.
- Proposer des vues pipeline par équipe ou produit, mettre en place des rapports d'activités ou de performance, tout cela sera possible grâce aux outils fournis par le module Analyse de Crème CRM.
- Le module Analyse de Crème permet également de mettre en place des cartographies permettant de visualiser les différents ensembles de votre écosystème et leurs interactions. Grâce à Crème, vous allez pouvoir mettre en place une carte de vos prospects, de vos clients, de leurs partenaires ainsi que vos concurrents et leurs clients.



Les graphiques dans
Crème CRM



Créer des rapports avec
Crème CRM



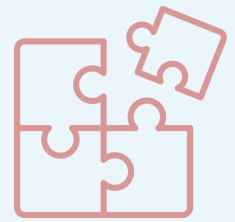
NOTRE DÉMARCHE PROJET

- Nous le savons tous, le lancement et l'accompagnement d'un projet CRM sont deux points primordiaux pour la réussite de la mise en place.
- Fort de ce savoir, nous intégrons cela dans notre démarche projet. Nous n'allons pas seulement vous aider à définir vos besoins, à mettre en place Crème CRM et à le configurer pour qu'il devienne votre CRM.
- Nous ne nous limiterons pas non plus à proposer sur plusieurs demi-journées une formation Crème à vos utilisateurs et à vous donner accès aux vidéos de formation.
- Nous vous proposerons, en plus de tout cela, un suivi utilisateur personnalisé directement à l'intérieur de Crème CRM. Une question, un doute, un trou de mémoire, il suffira tout simplement à vos utilisateurs de cliquer sur l'outil de support intégré dans Crème pour être mis en relation avec notre équipe support qui prendra en charge leurs demandes et les aidera dans leur utilisation.

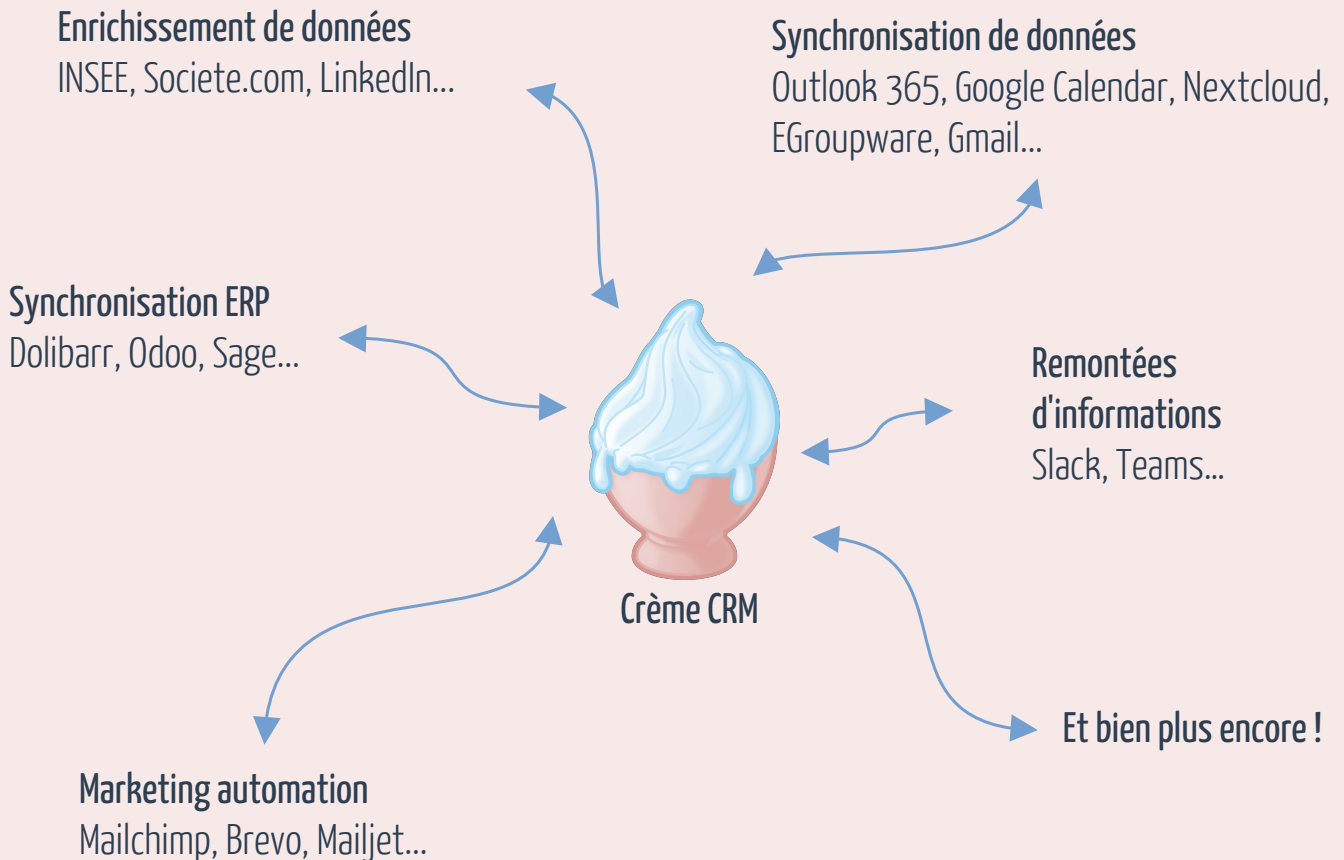
Je veux en savoir plus



NOS EXTENSIONS



Crème intègre différentes extensions que nous activons selon les besoins :



CONTACT HYBIRD



www.cremecrm.com



17 la Canebière
13001 MARSEILLE
+33 (0)4 91 01 88 76
commercial@hybird.org