



Spécialiste de la gestion de leads

Le traitement de vos prospects entrants est-il 100% efficace ?

Seulement **80%**

des prospects confirment avoir été contactés par les prestataires sélectionnés

22%

des leads distribués par email ne sont jamais traités

25%

des prospects ne répondent plus 3 jours après leur demande

15%

de prospects perdus faute d'une prise de contact le jour de leur demande

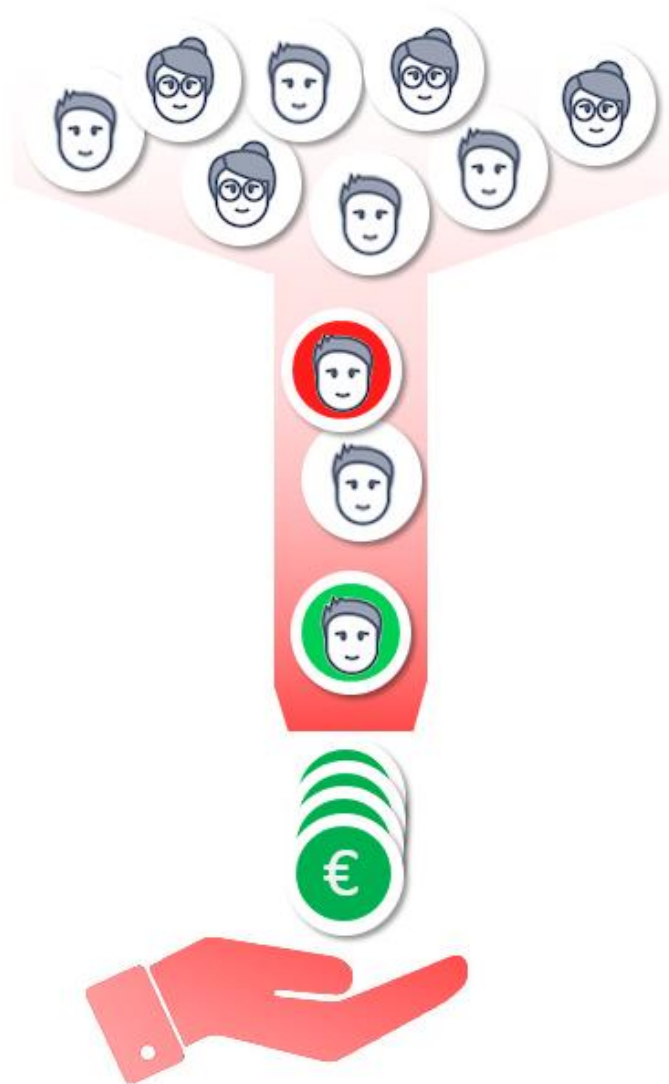
70%

des prospects contractent avec le prestataire qui aura appelé en premier

le **1^{er}**

critère de sélection d'une entreprise par un prospect = les notes et avis en ligne

Automatisez le traitement de vos prospects avec Leadvalue



Centralisation et distribution des leads

Centralisez | Via webservice, Saisie dans le BO, Widget intégré à vos media

Qualifiez | Relecture / qualification téléphonique avant distribution

Distribuez | Distribution à votre équipe selon géolocalisation & compétence

Mise en relation prospect / commercial

Sécurisez | Présentation au prospect de l'ent. et du commercial en charge

Traitement commercial

Vendez | Appels / mails / SMS / RDV, prise de note et suivi d'affaires d'un seul clic

Suivi de l'exploitation

Suivez | Retrouvez la progression de vos leads dans l'entonnoir de conversion

Pilotez | mesurez en live le potentiel business de votre portefeuille d'affaires

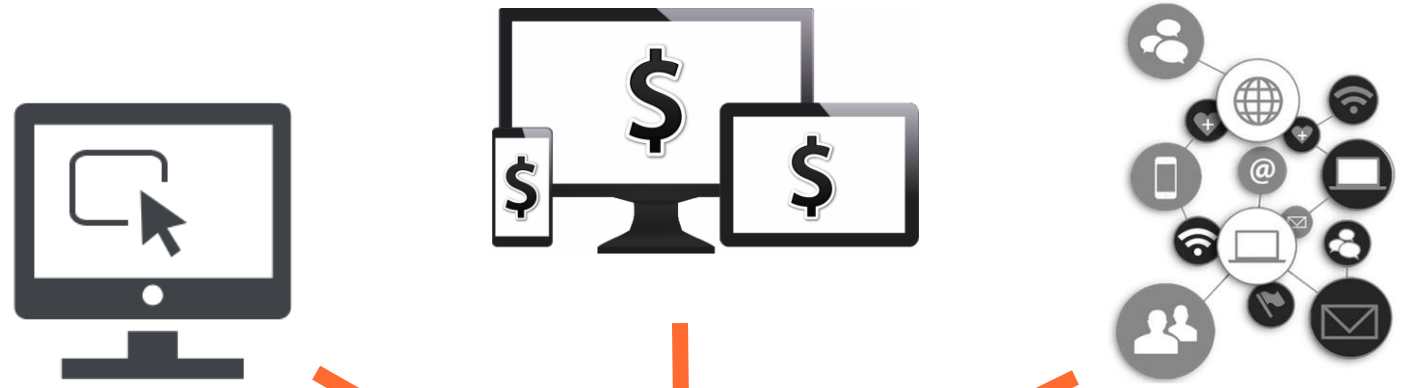
Suivi des KPI

Mesurez | Etudiez la transformation des leads par commercial, par produit et par source

Intégrez leadvalue à votre organisation commerciale

Sourcing de leads

Vos medias en ligne,
Achat de leads,
Campagnes web,
Réseaux sociaux,
...



Leadvalue SaaS

Affectation des leads,
Mise en relation,
Traitement commercial,
Analyse des KPI



Votre ERP ou CRM métier

Edition offre commerciale,
Service clients
Facturation,
...



Gagnez en productivité. Transformez plus de prospects.

Leadvalue SaaS
améliore votre
productivité à toutes
les étapes du cycle
de vie de vos leads

Distribution

Plus de déperdition : 100% de vos prospects sont traités en temps réel, par le bon interlocuteur.

Mise en relation

Limitez la concurrence : vos prospects ne restent pas dans l'expectative et sont confortés dans leur choix.

Traitement commercial

Boostez vos commerciaux : ils ont tout leur business à disposition, avec des outils de communication et de suivi performants.

Suivi des leads & KPI

Améliorez vos performances : suivez de près l'engagement de vos commerciaux et la qualité de vos campagnes d'acquisition.

La solution Leadvalue SaaS

Back-office commercial



- Réception des prospects
- Suivi d'affaires, alertes
- Mails prérédigés
- Gestion des évaluations
- Performances individuelles
- Export csv des leads

+

Application mobile



- Réception des prospects
- Géolocalisation des leads
- Suivi d'affaires, alertes
- Appel, mails, SMS, RDV d'un clic
- Performances individuelles

+

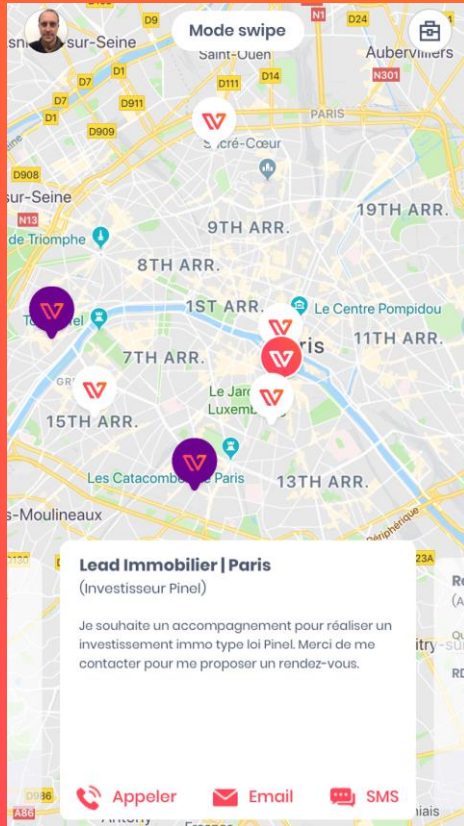
BO direction co. & marketing



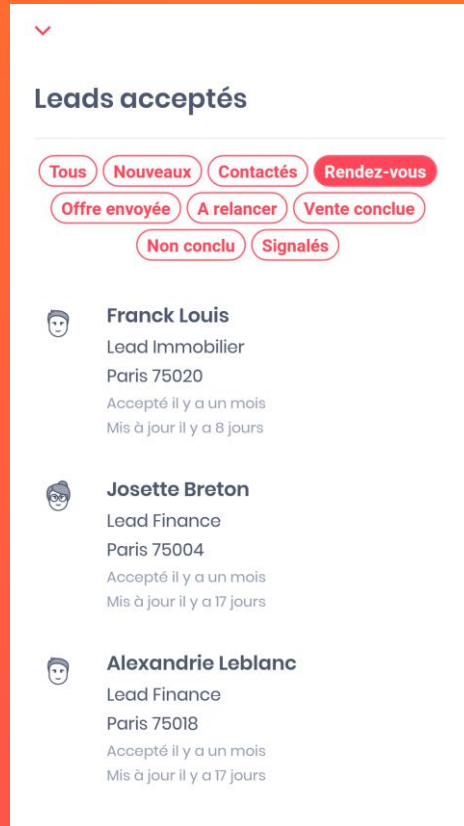
- Qualification des leads
- Règles de distribution
- Présentation de l'entreprise
- Gestion des équipes
- Suivi de l'exploitation
- Suivi du portefeuille d'affaires
- Suivi des KPI détaillés
- Export des datas

Offrez à vos commerciaux une solution 100% prospection

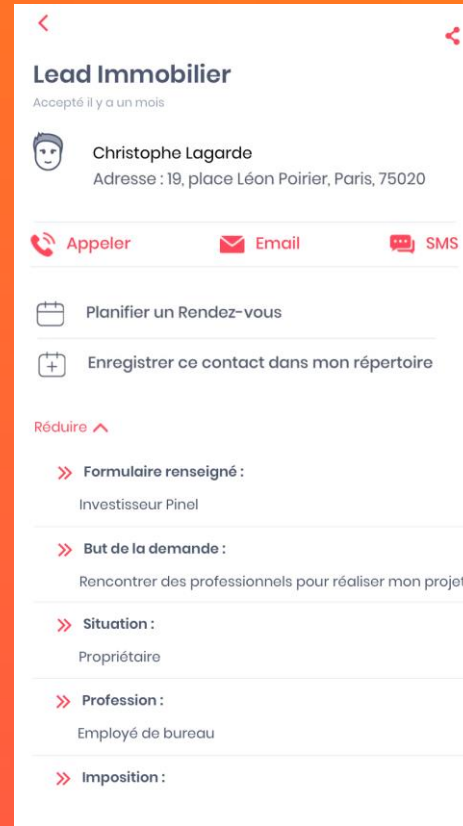
L'application mobile Leadvalue



Leads géolocalisés



Leads classés



Outils intégrés



Suivi d'affaire



Stats individuelles

Offrez à vos commerciaux une solution 100% prospection

Le back-office commercial

« Suivez efficacement un maximum de leads »

- Recherche
- Filtres
- Classement des leads
- Export des données

The screenshot shows a CRM interface for managing prospects. The header is red with a logo and the word 'Prospects'. A search bar contains 'Pinel'. The main area features a table of prospects with columns for reference, receipt date, form type, privacy status, postal code, name, email, status, and follow-up. A sidebar on the left contains navigation icons. At the bottom, there is a pagination control showing 'Affichage de l'élément 11 à 19 sur 19 éléments' and page numbers 1 and 2.

Référence	Reçu le	Formulaire	Privé / Public	Code postal	Nom	Email	Statut	Suivi
L0119-075045	17/01/2019 à 17:59	Investisseur Pinel	Public	92500	Mary	ldescamps@mary.net	Validé	A relancer
L0419-078763	11/04/2019 à 13:16	Investisseur Pinel	Privé	75014	Garrigues	gagarri@gmail.com	Validé	A relancer
L0119-442539	19/03/2019 à 17:59	Investisseur Pinel	Public	91600	Guyot	hfeury@live.com	Validé	Affaire conclue
L0119-594933	23/03/2019 à 13:39	Investisseur Pinel	Public	38120	Pottier	hlamy@free.fr	Validé	Affaire conclue
L0419-169409	12/04/2019 à 12:54	Investisseur Pinel	Privé	75012	Garsino	l.garsino1@gmail.com	Validé	Affaire conclue
L0119-306981	31/01/2019 à 11:54	Investisseur Pinel	Public	75017	Levy	fmartel@cousin.fr	Validé	Lead signalé
L0119-628392	13/03/2019 à 19:09	Investisseur Pinel	Public	92000	Gerard	elise.legall@bouygtel.fr	Validé	Non conclu
L0419-265307	19/03/2019 à 12:52	Investisseur Pinel	Privé	75012	Carré	antoinecarre@hotmail.fr	Validé	Non conclu
L0119-503846	28/02/2019 à 15:51	Investisseur Pinel	Public	93160	Leleu	antoINETTE62@sfr.fr	Validé	Non conclu

Offrez à vos commerciaux une solution 100% prospection

Le back-office commercial

« Transformez un maximum de prospects »

- Suivi d'affaire
- Entonnoir de conversion (timeline)
- Alertes programmables

The screenshot shows a CRM interface for a prospect named Mme Delannoy. The interface is divided into several sections:

- Header:** Prospect L0119-988621, with a notification bell showing 10 alerts and a power icon.
- Left Panel:** A sidebar with a menu icon and a line graph icon.
- Main Content Area:**
 - Assurance-vie:** A circular icon with a bar chart and an upward arrow.
 - Mme Delannoy Adrienne:** Contact information including address (11 rue Besson, 75008 Paris), two phone numbers, and an email address (a.delannoy@gmail.com). A button "Envoyer un mail" is at the bottom.
 - Timeline:** A vertical bar chart showing the status of the prospect over time:
 - Mise en relation: 05/04/2019 (11:00)
 - Contacté: 06/04/2019 (13:30)
 - RDV pris: 15/04/2019 (17:01)
 - Offre remise: 18/04/2019 (17:04)
 - A relancer: (empty)
 - Affaire conclue: (empty)
 - Suivi du prospect:** A section with a dropdown menu set to "Offre envoyée", "3 alertes", and an "Ajouter" button. Below it is a rich text editor with a menu (File, Edit, Insert, View, Format, Table, Tools) and a toolbar (undo, redo, bold, italic, list, link, image). The text in the editor reads:
 - Le 06/04 par tél : "Rappelez-moi vers le 15 du mois à mon retour de congés"
 - Le 15/04 : rdv pris pour le 18/04 à 14h00
 - Le 18/04 : RDV bien passé. Offre remise ce jour. A relancer rapidement.

Présentez-vous. Rassurez vos prospects.

« Evitez de voir vos prospects multiplier les demandes concurrentes, les garder chauds »

- Coordonnées du commercial en charge
- Données clés de votre entreprise (présentation, compétences, phrase d'accroche)
- Evaluations du commercial

M. Dunoyer Thomas
- Conseiller -

Envoyer un email

Tél : 06 55 66 33 22 9h - 19h

Adresse : 19 Rue Gambetta 77500 Chelles

19 Rue Gambetta
Agrandir le plan

Chelles

Conseil plus

Présentation

Conseil plus est un cabinet de conseil personnalisé. Notre objectif : vous apporter des conseils privés, adaptés pour la gestion de vos finances. À travers une analyse globale de votre situation financière, nous vous apportons les meilleures solutions tout en prenant en compte la réalisation de vos objectifs.

« Les meilleures solutions du marché pour optimiser votre situation financière »

Compétences

- Des partenaires de qualité
- Une étude personnalisée
- Des professionnels reconnus
- Une relation de long terme

Certifications :

- AMF
- Chartered Financial Analyst

Infos société

Adresse :	12 rue d'Auteuil	CP / Ville :	75016 Paris
Siret :	12345678900012	Depuis :	2019-01-17
Effectif :	33	Site Internet :	https://www.site.fr
Assuré par :	AXA Assurances	Police n° :	123461354

Evaluation

4,7/5 (Moyenne de 16 avis)

Qualité de la prestation ★★★★★
Prix de la prestation ★★★★★
Respect des délais ★★★★★
Qualité de contact ★★★★★

Dernier avis : Héléne G. Janvier 2019

Monsieur Duboyer a pris tout le temps nécessaire pour étudier ma demande avant de me proposer deux options pour optimiser mon épargne. Nous avons retenu la meilleure solution. Un grand merci !

Qualité : ★★★★★ \$ Prix : ★★★★★
Délai : ★★★★★ Contact : ★★★★★

Partagez votre expérience

Remerciements, critiques positives ou pistes d'améliorations...

Votre avis nous importe !

Donnez votre avis

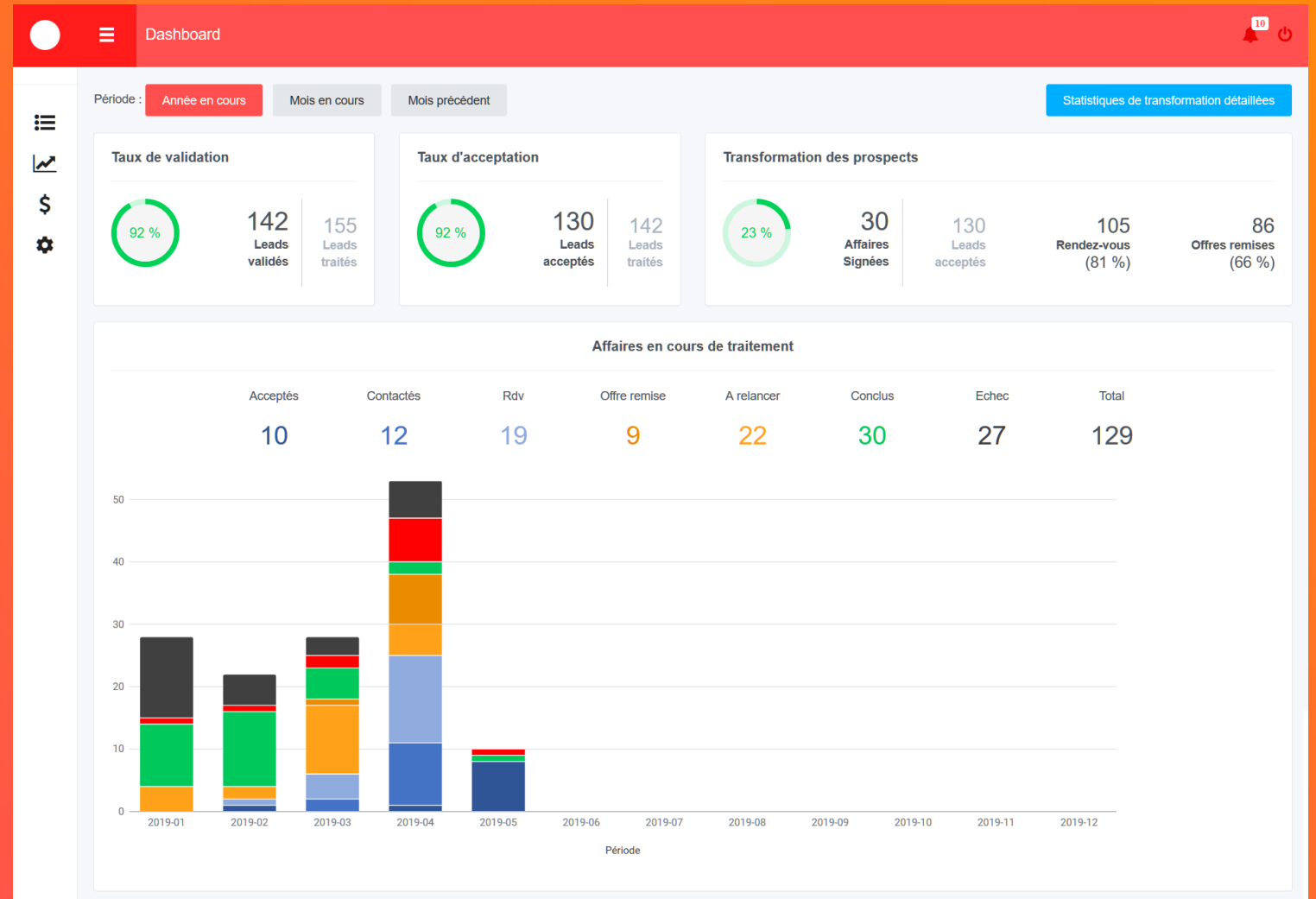
Avec tous mes remerciements pour votre contribution
Thomas Dunoyer

Suivez vos leads. Mesurez leur transformation.

Le back-office admin & marketing

« Mesurez à tout moment le potentiel business de votre portefeuille d'affaires »

- Suivez vos leads en live : validation et transformation
- Améliorez vos performances dans le temps



Suivez vos leads. Mesurez leur transformation.

Le back-office admin & marketing

« Adaptez vos campagnes d'acquisition selon la transformation des leads, en live »

- Performances détaillées par activité, par source, par commercial
- Taux de validation
- Taux d'acceptation
- Taux de transformation

Statistiques détaillées par source

Par formulaire Par commercial Par source

Année en cours Mois en cours Mois précédent

Afficher 10 éléments Recherche :

Copy CSV Print +

Groupé par	Reçus	Validés	Taux de validation	Acceptés	Taux d'acceptation	Transformés	Taux de transformation
http://site.fr	1	1	100.0 %	1	100.0 %	0	0.0 %
https://conseilfinance.fr	37	31	83.8 %	27	87.1 %	8	25.8 %
https://expertfinance.fr	37	35	94.6 %	34	97.1 %	5	14.3 %
https://mon-conseil-finance.fr	4	0	N / A		N / A	0	N / A
https://optimisez-votre-epargne.fr	38	38	100.0 %	34	89.5 %	8	21.1 %
https://placement-financier.fr	41	36	90.0 %	33	91.7 %	9	25.0 %
Groupé par	Reçus	Validés	Taux de validation	Acceptés	Taux d'acceptation	Transformés	Taux de transformation

Affichage de l'élément 1 à 6 sur 6 éléments

Précédent 1 Suivant

Un déploiement rapide. Des résultats immédiats.

Paramétrage

Mapping de vos types de leads avec notre référentiel / adaptation de notre référentiel
Enregistrement de vos commerciaux (coordonnées et leads traités).
Assistance pour votre branchement sur notre webservice (le cas échéant)

Déploiement

Chaque commercial reçoit un SMS pour l'installation de l'appli + ses accès au BO par email.
L'installation de l'application par chaque commercial est suivie (relances si nécessaire).

Assistance

Nous vous accompagnons pour la prise en main (premiers tests)
Nous restons à votre disposition pour toute question, pratique ou technique

Ils nous font confiance.

« Leadvalue nous a permis de commercialiser un programme test en un temps record »

Gilbert Devinci Consulting
- Promoteur Immobilier -

« Leadvalue est d'une efficacité redoutable »

Olivier Baussard
- Directeur Prescription France Cogedim -

Optimisez vos budgets acquisition
Améliorez votre productivité
Transformez plus de leads



www.leadvalue.fr

Restons en contact !

Moise Denage – CEO

 06 42 44 97 18

 mdenage@leadvalue.fr

Vous souhaitez une démo ?

Thomas Finck – CMO

 06 23 81 12 27

 tfinck@leadvalue.fr