



Site Internet <http://www.neteconomie.com/perl/navig.pl/neteconomie/accueil>
 Date: 15/06/2004
 Security Copy: NETECONOMIEFR_0406151092176.PDF
 Copyright Net Economie

<http://www.neteconomie.com/perl/navig.pl/neteconomie/infos/article/20040615115603>



Mardi 15 juin 2004

- ▼ Infos
- ▼ Guides
- ▼ Outils
- ▼ Services
- ▼ Emploi
- ▼ Logiciels



- Thématiques
- Terminaux
- Logiciels
- Réseaux
- E-commerce
- Intel. Client
- Médias & Pub
- Finance
- Gestion du savoir
- Société de l'Info.

- Transversales
- Monde Mobile
- Parole d'Experts
- Hauts Débit
- Logiciels Libres
- Banqueroot

- Dossiers
- WiFi
- Publicité :: Espotting
- VoiceXML :: IDYLIC
- ADSL
- SMS+
- i-mode



▼ Retour à l'index :: Infos / Intelligence Client / **Atemis** dynamise le portail clients de Renault Paris

Intelligence Client

Atemis dynamise le portail clients de Renault Paris
 L'éditeur e-business **Atemis** a mis en oeuvre le nouveau portail de gestion des relations clients du réseau parisien du constructeur auto : www.renaultparis.fr. Le 15/06/2004 à 11:56



Atemis (www.ateemisnet.com), éditeur européen d'applications e-business, de la gestion de la relation clients à la gestion de projets, a mis en oeuvre un portail clientèle pour le compte du constructeur automobile français Renault (www.renaultparis.fr).



Officiellement ouvert depuis le 1er juin 2004, ce site web est censé permettre aux 35 espaces parisiens de Renault France de centraliser, via une unique plate-forme, les contacts avec leurs clients.

Par ailleurs, à travers cet espace Internet, Renault "Paris" doit pouvoir répondre en moins de 24h aux demandes d'achats de véhicules neufs ou d'occasion, de scooters, d'accessoires et de pièces détachées, mais également

aux requêtes concernant des services tels que Renault Assistance ou Renault Rent.

Ce portail offre, en outre, la possibilité au réseau parisien du constructeur automobile de gérer l'ensemble des requêtes, que celles-ci émanent de particuliers ou d'entreprises.

Le portail gère les 7 étapes nécessaires à l'acquisition et aux traitements des demandes clients : deux étapes "utilisateur", deux étapes passent par Marquetis (www.marquetis.fr), agence conseil en marketing opérationnel global, deux autres étapes sont traitées par la direction marketing de Renault, avant la conclusion (une étape "affaire").

Offre modulaire d'**Atemis**, ce portail www.renaultparis.fr est basé sur

NewsLetter

Gratuit : Recevez par e-mail la Lettre de la NetEconomie.

Web distrib
 Achat / Vente en ligne
 Informatique, MP3, PDA, Image & Son, GPS, Téléphonie, Promotions Electroménager...

Services
 Obtenir un encours
 Payer en 3x sans frais

Votre espace shopping

Infos Intel. Client

Atemis dynamise le portail clients de Renault Paris

Marc PLEYSIER : "Solune STX, notre produit phare, est un progiciel de gestion intégré destiné aux TPE et PME"

Cegetel dépoussière l'accueil téléphonique d'entreprise

Microsoft place l'ERP Navision dans la distribution française

Salesforce.com s'associe à WebEx, spécialiste de la communication web

Phonevalley lance une solution de coupons et de tickets sur mobiles

Cognos veut rendre plus performante son offre CRM

Le spam pornographique décroît au profit du spam financier

Le service clients d'AOL à Marseille franchit la barre des 500 conseillers

SPSS fait de l'analyse prédictive pour centres d'appels

Epargne & Prevoyance
Tontine +7.15% par an
 Une épargne rentable
www.latontine.com

Loi Robien: votre étude
 Defiscalisation+épargne
www.loi-robien.tv

Comparatif Mutuelles
 Choisissez votre Mutuelle
comparatif-mutuelle.com

un système de workflow couplé à un outil de e-CRM (customer relationship management).

Avant que ne soit implémentée cette solution, les 160 commerciaux regroupés chez les 35 concessionnaires parisiens de Renault géraient plus de 300 demandes clients par jour via le fax, l'e-mail, la téléphonie ou à travers des visites directes.

"Pour ce projet, notre choix s'est porté sur **Atemis** du fait de la qualité technique de la solution proposée, de la réactivité de leurs équipes et de leur rapidité, il aura fallu à l'éditeur moins d'un mois pour intégrer cette solution CRM", a expliqué Virginie MASSA de la société Marquetis.

Ariane Beky

Hifi, Photo & Vidéo
Informatique
Photo numérique
CD, DVD, Vidéo
Livres
Billets d'avion, séjours
<http://www.kelkoo.fr>



Comparer les prix : DVD
Info, cd, jeux video, blanc
Hifi, Photo, video
MP3, Télé, 4/3, LCD



[commenter](#) [recommander](#) [noter](#) [imprimer](#)

Mobile Office

La mobilité est au coeur de votre problématique d'entreprise, restez informé avec MobileOffice

www.mobileoffice.fr

/M/D/S/

Découvrez les solutions Internet haut-débit et télévision haute définition de MDS, le spécialiste du numérique terrestre

www.mds.fr

Supinfo

Rejoignez l'école Supinfo Paris. L'innovation et l'international au coeur de la formation de l'ingénieur

www.supinfo.com

Idylic

Découvrez les solutions voicexml pour centres d'appel plates-formes opérateurs conçue par Idylic.

www.idylic.com

▼ plus d'informations

■ <http://www.atemisnet.com/>

▼ définitions

■ CRM

Actualité précédente :

François Momboisse, FNACmusic : "La guerre des formats est dramatique"

Actualité suivante :

[Revenir en haut](#)

Autres actualités | [archives](#)

- Câble : Bruxelles accuse la France de pratiques discriminatoires
- Le secteur de la R&D européenne boude-t-il les femmes ?
- Atemis dynamise le portail clients de Renault Paris
- François Momboisse, FNACmusic : "La guerre des formats est dramatique"
- Spécialiste des jeux java, MFORMA lève 44 millions de dollars

Dernier Entretien | [archives](#)

- François Momboisse, FNACmusic : "La guerre des formats est dramatique"
- Responsable de FNACmusic, François Monboisse répond à quelques questions sur le futur kiosque musical du groupe PPR

