



> [Dossier de presse](#)

Avec Devis+, ABW cible les prospects des entreprises sur Internet

Spécialisée dans le développement et la vente de logiciels collaboratifs, la société alsacienne ABW (Advanced Business Ware) propose un service destiné à la recherche et la qualification de prospects. Plus spécifiquement dédié aux entreprises du secteur de l'habitat et aux réseaux de franchise, "Devis+" les aide à trouver de nouveaux clients.

ABW, qui possède un grand savoir-faire en matière d'optimisation de la relation client propose un service de recherche de prospects sur Internet : **Devis+**. Il permet de détecter les projets des particuliers afin de fournir uniquement des contacts concrets aux entreprises.



Pour y parvenir, des process rigoureux ont été mis en place. Les enseignes faisant appel à Devis+ sélectionnent des critères de ciblage (nombreux et personnalisables) tels que la zone de chalandise ou le profil des prospects recherchés. Elles ont une totale liberté dans la gestion du service et peuvent modifier ces critères à tout moment.

Les entreprises ne payent qu'au contact utile. Elles peuvent notamment retourner la fiche contact si la correspondance est trop faible entre les prospects fournis et les critères de ciblage spécifiés sur la commande.

Différentes options sont disponibles comme la création d'un Web Service pour l'intégration des contacts dans le système d'information des entreprises ou la possibilité de créer un blog ou une page spécifique relative à leur activité. La mise en concurrence est quant à elle réduite puisque le nombre de sociétés d'un même secteur est limité à trois.

UN RÉSEAU DE SITES POUR FAIRE REMONTER LES DEMANDES

Afin de sélectionner les prospects, plusieurs sites Internet ont été lancés sur lesquels les internautes peuvent comparer des propositions de professionnels.

www.devis-plus.com s'apparente à un site principal dont le fonctionnement est optimisé par six sites satellites. Ils concernent les énergies renouvelables (www.panneaux-solaires-photovoltaiques.info), les abris de piscine (www.devis-abri-de-piscine.fr), les pompes à chaleurs (www.devis-pompe-a-chaaleur.net), les fenêtres (www.mes-fenetres.com), les alarmes (www.systeme-alarme.info) et le chauffage (www.prix-chauffage.fr).

Un blog général sur l'univers de la maison vient compléter le dispositif (<http://les-cles-de-la-maison.devis-plus.com>). Devis+ remonte ainsi des sollicitations concrètes à travers ce réseau de sites.

Les demandes sont réalisées par le biais de formulaires, calibrés selon les besoins des professionnels. Les équipes de Devis+ qualifient systématiquement le projet par téléphone pour vérifier sa viabilité et le valide dans 52% des cas.

Le service Devis+ a déjà fait ses preuves. Le taux de transformation est en moyenne, d'une vente effectuée pour cinq contacts remontés et 100% des clients ont accepté de prendre rendez-vous avec un professionnel.

Plusieurs enseignes phares du secteur du bâtiment, dont Abrisud, Véranda Rideau, Stannah, Securitas Direct, ThyssenKrupp Encasa, Tryba, ou encore Piscines Waterair collaborent déjà avec Devis+.

> **VIDÉO Témoignage des clients Devis+ :** <http://youtu.be/ElpmXrlyM90>

A propos d'ABW : Créée en 2000 et basée en Alsace, ABW (Advanced Business Ware) s'est initialement spécialisée dans le développement et la commercialisation de produits Lotus, le middleware d'IBM. Aujourd'hui, son activité s'articule autour de 4 métiers complémentaires :

- L'édition de logiciels collaboratifs : gestion électronique de documents sous Lotus et ERP-CRM en JEE
- L'expertise Web et optimisation 2.0 : création de sites internet, référencement, e-publicité
- L'hébergement
- La distribution à valeur ajoutée : matériel et licences IBM

www.abusinessware.com

CONTACT PRESSE :



Infinités Communication

Agence Infinités : infinites@infinites.fr

Christophe GIRAUDON : christophe@infinites.fr

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr

Tél.: 01 30 80 09 09

www.infinites.fr

