

Altair Services Immobiliers (ASI)

Mission 26 : Base prospects – Suivi des contacts (30')

<i>Objectif</i>	<i>Modifier une base de données</i>
<i>Pré requis</i>	<i>Savoir créer une base de données</i>
<i>Support</i>	<i>Serveur + SGBDR</i>
<i>Durée</i>	<i>50'</i>

Les premiers contacts avec les prospects ont eu lieu sur le salon et pour certains avant le salon. Un courrier leur a été adressé leur indiquant de quelle agence il dépendait et qui serait leur chargé d'affaires qui prendra en charge la suite des discussions dans le cadre de rencontres, d'échanges téléphoniques, de courriers ou courriels.

Mme Ratte constate qu'il n'est pas possible d'enregistrer l'historique des contacts dans la base prospects ce qui est gênant. Elle souhaite que vous ayez une réflexion sur les deux options suivantes :

- Modifier la base de données pour qu'elle prenne en charge le suivi des contacts,
- Acheter un logiciel dédié au suivi des contacts.

Travail à faire

1. Proposez une modification de la base de données actuelle qui permette de prendre en charge le suivi des contacts (15')
2. Identifiez la famille de logiciels qui permet de réaliser un suivi des contacts. Indiquez les principales fonctionnalités et listez les principaux produits du marché. Puis proposez la solution qui vous semble la meilleure entre le recours à une application dédiée et la modification de la base de données actuelle (40'). Faites part de votre travail à Mme ratte dans le cadre d'une note.