

Gestion de contacts

Petites entreprises et indépendants, lancez facilement des actions de prospection et fidélisez efficacement vos clients

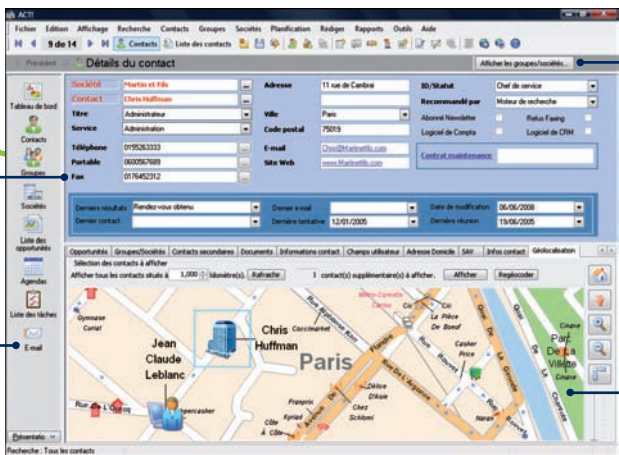


8 bonnes raisons de choisir Ciel Gestion de contacts

- 1 Vous utilisez une seule base de données pour gérer vos prospects, clients, fournisseurs, ...
- 2 Vous accédez en 1 clic aux informations sur vos contacts : équipement, potentiel, appels SAV...
- 3 Vous suivez efficacement vos affaires : avancement, probabilité de réussite, rappels...
- 4 Vous réalisez facilement des actions de prospection ciblées : mailing, emailing...
- 5 Vous analysez l'efficacité de vos actions commerciales : origine des prospects...
- 6 Vous fidélisez simplement vos clients : segmentation en profil, envoi de newsletters...
- 7 Vous êtes alerté automatiquement sur les échéances clés : fin de contrats...
- 8 Vous anticipez l'évolution de votre activité : entonnoir des ventes, prévisions trimestrielles...

Vous êtes tout de suite prêt à saisir vos données grâce aux modèles de fiches contacts incluses.

Transférez vos contacts et vos rendez-vous sur votre Palm® ou Pocket PC® pour être efficace même en déplacement.



Simple à prendre en main : vous récupérez les données de MS Outlook® et vous rédigez vos mailings avec MS Word®.

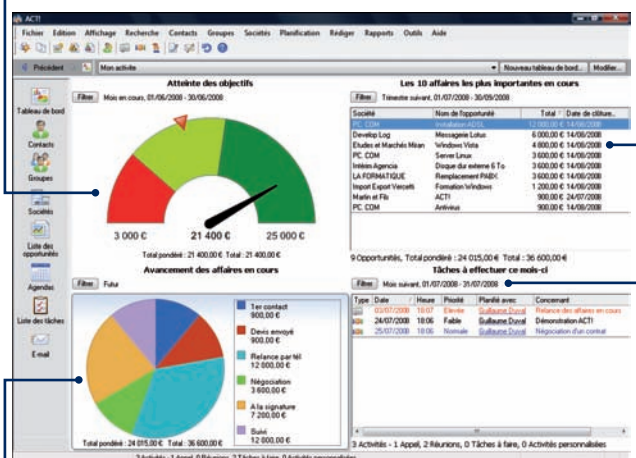
Toutes les informations sont centralisées dans un seul endroit : appels, affaires, potentiel, rendez-vous, emails...

Les +

- Modèles de fiches contacts avec 60 champs inclus.
- Personnalisation intégrale des fiches contacts.
- Centralisation de toute la relation client dans une seule base contacts.
- Lien direct avec Ciel Gestion commerciale*.
- 30 jours d'assistance téléphonique offerts**.

Obtenez en temps réel vos performances par rapport aux objectifs de ventes fixés !

Identifiez rapidement les 10 affaires les plus rentables, celles qui ont la plus forte probabilité de réussite...



Ne perdez plus une seule affaire : vous êtes alerté sur les prospects à appeler, les clients à relancer...

Visualisez à tous moments les tâches les plus importantes de la semaine !

INFORMATIONS TECHNIQUES

Ciel Gestion de contacts 2009

Base contacts

- Accès direct aux informations et à l'historique des relations clients
- 60 champs prédéfinis et personnalisables
- Avancement des affaires avec probabilités de réussite
- Recherche des doublons
- Les fiches Société et contacts secondaires
- Les champs images et mémo de taille illimitée
- Saisie des notes sur vos contacts
- Mise à jour automatique de l'historique de vos relations (emails, courriers...)
- Assistant d'intégration de fichiers prospects

Agenda et messagerie

- Agenda journalier, hebdomadaire, semaine ouvrée et mensuel
- Gestion des tâches, rappels et activités selon des priorités
- Programmation de séries d'activités
- Gestionnaire de messagerie intégré
- Possibilité de relever le courrier d'une boîte aux lettres sur Internet

Prospection et suivi des ventes

- **Nouveau !** Gestion des objectifs de ventes
- Processus de vente personnalisable
- Publipostage : mailing, e-mailing, newsletter
- Chronométrage du temps passé au téléphone ou sur une activité
- La liste des opportunités de ventes
- Détail des opportunités: marge, référence...
- L'édition de devis avec MS Excel®

Fidélisation

- Segmentation par groupes
- Recherche de contacts inactifs
- Alertes pour des événements annuels

Éditions

- Activités – Annuaire – Liste des tâches
- Enveloppes - Etiquettes
- Graphiques d'analyse de l'activité commerciale et entonnoir des ventes
- Rapports d'activité détaillés et personnalisables : opportunités de ventes, historique client...
- Ventes prévisionnelles

Échanges de données

- Assistant d'importation de base de données prospects et contacts
- Partage de la base de données dans l'entreprise et synchronisation avec des commerciaux itinérants [en version réseau]
- Transfert sur Palm® ou Pocket PC® (liste des PDA compatibles sur www.act.com)
- Possibilité de numérotation automatique – CTI [voir configuration].

CONFIGURATION MINIMALE REQUISE

- Fonctionne sous Windows® Vista, XP / Windows Server 2003
- Processeur Pentium III 600 MHz (ou supérieur) • 512 Mo de Ram
- 1 Go d'Processeur Pentium III 800 MHz (ou supérieur) • 512 Mo de RAM (1 Go recommandé) • 1 Go d'espace disque dur • Lecteur de DVD-ROM • Carte graphique et moniteur résolution 1024x768 mini- Microsoft Internet Explorer® 6.0 et 7.0



CONFIGURATION MINIMALE AVEC WINDOWS VISTA OU AVEC LE MODULE DE GEOLOCALISATION

- Processeur 1,8 Ghz et 1 Go de RAM

POUR LES PDA TYPE PALM OS® 3.5-5.4

- Processeur 33 MHz mini • Mémoire 8 Mo mini • HotSync® Manager 3.5 et 4.1.0.

POUR LES PDA TYPE POCKET PC 2000/2002/PHONE EDITION (WINDOWS CE 3.0); WINDOWS MOBILE 2003 (WINDOWS CE 4.0 ET 4.20.0); WINDOWS MOBILE 2005

- 133 MHz mini • Mémoire 16 Mo mini • Microsoft ActiveSync® versions 3.5 – 4.0 (uniquement sous Windows XP), Windows Mobile Device Center (uniquement sous Windows Vista).

- Lien avec : Microsoft Office® 2002/2003/2007 • Microsoft, Outlook Express 5.5/6.0 • Lotus Notes® 6.5 et 7.02 [sous Windows Vista uniquement] • Eudora® 5.2.

L'échange des données entre Ciel Gestion Commerciale et Ciel Gestion de contacts nécessite Ciel Gestion commerciale version 2009 (v. 15) / Evolution V8.

Modem compatible Windows pour la synchronisation et la fonction de numérotation, téléphone compatible Microsoft TAPI pour les fonctions de CTI.

Les noms de produits ou de sociétés, toute image, logo ou représentation visuelle mentionnés dans ce document ne sont utilisés que dans un but d'identification et peuvent constituer des marques déposées par leurs propriétaires respectifs.

* Nécessite Ciel Gestion commerciale 2009 (v. 15) / Evolution v 8.

** pour les questions liées à l'installation de votre logiciel et hors frais de communication téléphonique.

Numéro Indigo : 0,15 € TTC/mn, tarif unique quelle que soit votre localisation en France métropolitaine, perçu intégralement par l'opérateur (tarif France Télécom au 01/06/2006).