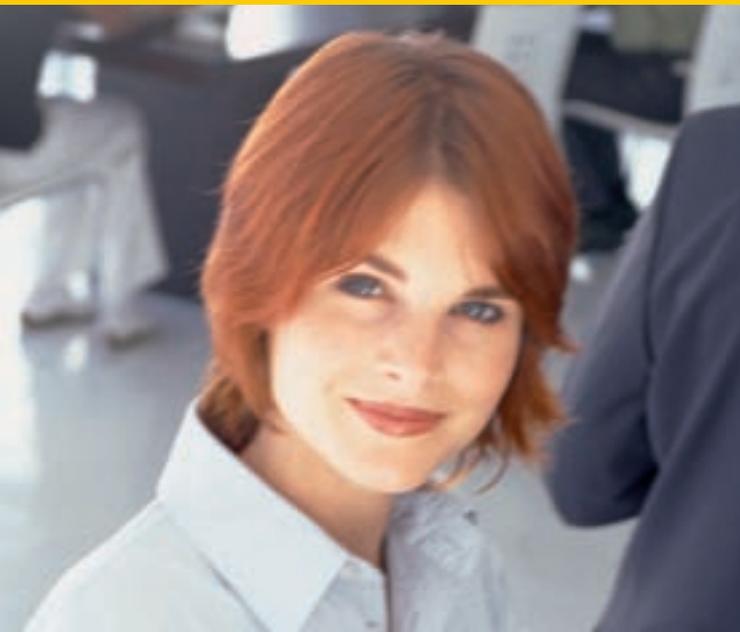
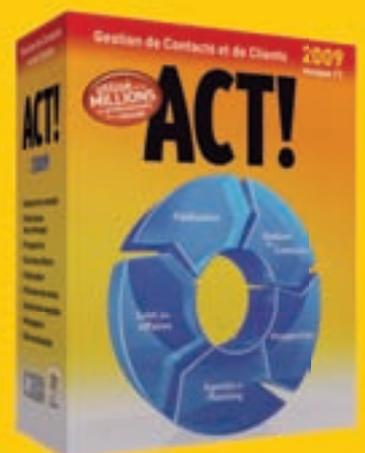


# ACT!



- Simple
- Efficace
- Pratique

**Gérez *efficacement*  
vos contacts  
et vos clients**



# ACT!

## Gérez facilement vos contacts, prospectez simplement et fidélisez efficacement

### ✓ Parce que vous souhaitez...

- **Optimiser** votre efficacité commerciale
- **Améliorer** votre prospection
- **Fidéliser** vos clients
- **Organiser** plus efficacement vos journées de travail

### ✓ Parce qu'une solution de Gestion de la Relation Client doit être...

- **Rapide** à mettre en place
- **Simple et pratique** à utiliser
- **Efficace** dans la gestion quotidienne de vos contacts



## ACT! est l'offre idéale de Gestion de Contacts et de Clients pour vous et votre entreprise.

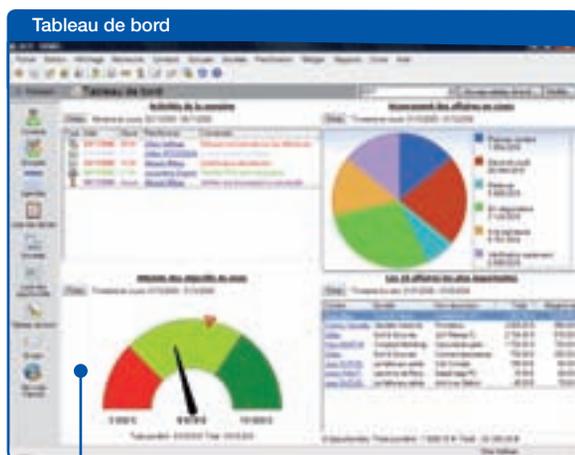
- 1** Vous centralisez toutes vos informations prospects, clients, fournisseurs dans un endroit unique.
- 2** Vous historisez toutes les informations : potentiel, besoins, concurrents, appels SAV, emails envoyés, équipement possédé...
- 3** Vous êtes alertés automatiquement sur les échéances clés : devis à envoyer, contrats de maintenance qui arrivent à échéance...
- 4** Vous simplifiez vos tâches administratives : mise à jour automatique de vos fiches contacts, édition de rapports d'activités, temps passé sur un dossier...
- 5** Vous améliorez votre efficacité commerciale avec un suivi précis et une meilleure connaissance des besoins de vos clients : contraintes du client, concurrents face à votre offre, dates clés du projet...
- 6** Vous organisez en quelques minutes des actions de prospection ciblées : mailings, emailings, phonings...

## 10 BONNES RAISONS D'ADOPTER ACT!

- 7** Vous fidélisez simplement vos clients : segmentation en groupe (grands comptes, administrations, prospects "froids"...), envoi de newsletters...
- 8** Vous anticipez les actions commerciales à mener grâce à une vision prévisionnelle de votre activité : entonnoir des ventes, probabilité de réussite, portefeuille des affaires en cours, prévision de ventes...
- 9** Vous géo-localisez vos contacts sur une carte de France détaillée à la rue près pour plus d'efficacité dans vos déplacements !
- 10** **NOUVEAU !** Vous gagnez du temps grâce à la synchronisation avec MS Outlook® : partage des contacts, rattachement des e-mails et création d'activités en 1 clic...

# ACT!

## Disposez d'une aide incontournable pour évaluer votre portefeuille d'opportunités de ventes et affiner vos priorités.



Avec ACT!, vous avez une visibilité transversale

### Gérez simplement tous vos contacts

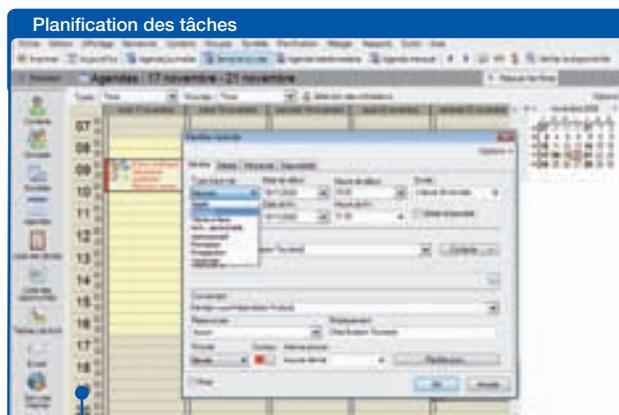
- Gestion de 100 000 contacts par base de données (Version Premium)
- Prise en main immédiate grâce aux modèles de présentations fournis comprenant plus de 60 champs pré-définis : coordonnées, dernier appel, état...
- Possibilité de personnaliser l'interface utilisateur selon vos besoins.
- Assistant d'importation de bases contacts et prospects à partir de MS Outlook®, d'un fichier Excel®...
- Résumé de tous vos échanges avec vos contacts : concurrents, documents envoyés, appels, rendez-vous...

### Partagez facilement l'information client dans votre entreprise

- Partage des rendez-vous, des contacts, rattachement des e-mails, création d'activités... avec MS Outlook Express®.
- Partage de la base de données entre tous les commerciaux de l'entreprise soit en réseau, soit à distance par Internet.
- Création d'équipes (commerciales, de direction...) pour gérer les accès à la base de données.
- Sécurisation de la base avec définition de 5 profils d'accès : utilisateur, administrateur... (version Premium).
- Intégration avec vos applications bureautiques : MS Word®, MS Excel®...
- Définition d'événements globaux au niveau de l'entreprise : fermeture annuelle, inventaire...
- Fonctions CTI (Couplage Téléphonie Informatique) : numérotation automatique des numéros de téléphone des fiches contacts (requiert matériel compatible).

### Organisez efficacement vos journées de travail

- Gestion des agendas journaliers, hebdomadaires, semaines ouvrées, mensuels.
- Visibilité des disponibilités de vos collaborateurs, des salles, des équipements...
- Rapports d'activités automatiquement réalisés à partir des informations rentrées dans la base de données.
- Organisation d'activités récurrentes : réunions de service...
- Gestion des tâches, rappels et activités.
- Personnalisation des tâches et activités selon leur nature au travers de couleurs, de notion de priorités...
- Synchronisation à distance via Internet entre l'entreprise et les commerciaux itinérants.
- Possibilité de transfert sur Organiseurs Palm O/S® et Pocket PC®.
- Géolocalisation des contacts sur une carte de France, précise à la rue près..



ACT! intègre en standard une gestion des agendas simple et efficace, qui permet d'organiser les journées de travail de chaque collaborateur dans votre entreprise.

- Remplissage automatique des informations de la base de données : date du dernier appel, rendez-vous...
- Assistant de recherche des fiches en doublons.
- Enregistrement des contacts secondaires dans une fiche contact : assistante, collègue...
- Edition automatique d'annuaires et de listes téléphoniques.
- Création automatique de rapports d'activités.
- Rattachement ou envoi direct de pages Internet à vos contacts : articles de presse, informations techniques...



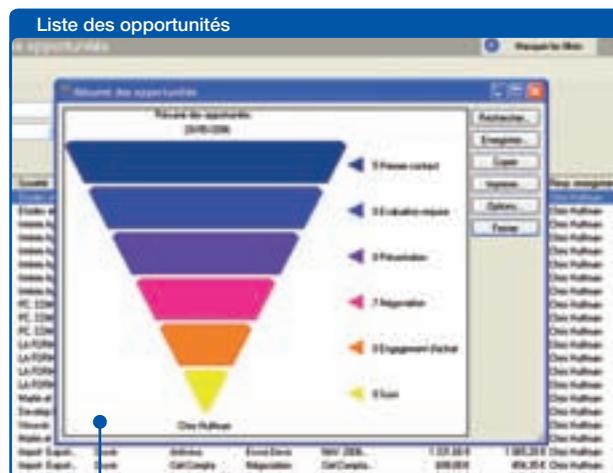
Avec ACT!, vous disposez d'une vision claire et complète de chaque client pour organiser des actions personnalisées.

## Fidélisez vos clients

- Segmentation des contacts en groupes et sous-groupes : grands comptes, administrations, prospects ...
- Recherche de contacts inactifs à des fins de relance : fiches non modifiées depuis une certaine date...
- Programmation d'alertes pour les événements annuels : renouvellement d'un contrat de maintenance, échéances clés...
- Envoi de newsletters personnalisées.
- Gestion de rapports sur les raisons d'échec des ventes : concurrence, prix...

## Lancez des actions de prospection ciblées en quelques minutes

- Recherche sur tous les critères de la base de données : noms, produits achetés, besoins ...
- Utilisation des fonctions de publipostage avec insertion automatique des champs de la base de données dans vos courriers.
- Rédaction de fax, mémos, mailing, newsletters à partir de modèles.
- Edition d'étiquettes et d'enveloppes.
- Programmation automatique de vos tâches : envoi de documentation, rappel téléphonique...
- Analyse du temps passé au téléphone.
- Impression des devis en un clic de souris (nécessite MS Word®).



ACT! permet de piloter efficacement l'activité commerciale de votre entreprise.

## Suivez précisément votre activité commerciale

- Suivi détaillé des opportunités de vente : avancement, probabilité de réussite...
- Gestion des cycles de ventes personnalisables : cycle de vente court (appel, envoi de devis, suivi) ou long (1<sup>er</sup> rendez-vous, analyse des besoins, présentation, négociation...)
- Analyse du portefeuille des affaires en cours
- Gestion des graphiques sur les ventes prévisionnelles et l'efficacité des actions commerciales.
- Rapports sur vos ventes : sources des contacts, marge réalisée par commercial...
- Identification des affaires les plus importantes : selon le montant, la probabilité de réussite...

# Selon les besoins de votre entreprise, nous vous proposons :

## ✓ ACT!

pour les indépendants  
ou les petites entreprises  
qui souhaitent s'organiser et  
développer leur activité.

## ✓ ACT! Premium

pour les entreprises de plus de  
4 salariés qui souhaitent améliorer  
l'efficacité de leur équipe commerciale,  
ou gérer plusieurs dizaines de milliers  
de contacts.

### Fonctionnalités ACT!

#### Gestion des contacts et des relations commerciales

- Traitement de texte intégré avec fusion publipostage
- Synchronisation avec MS Outlook®\* : partage des rendez-vous, des contacts, rattachement des e-mails et création d'activités
- Modèles de documents : e-mailing, newsletter...
- Suivi des activités directement dans la fiche d'opportunités
- 70 champs inclus dont : Photos, Oui/Non, Mémo, Email...
- Regroupement de plusieurs contacts dans 1 fiche Société
- Écriture des notes, tâches et opportunités de vente
- Ajout de pièces jointes aux notes, historiques et activités
- Lien avec les PDA Palm®, PocketPC® et MS Outlook®\*
- Gestionnaire d'e-mails amélioré : impression d'étiquettes et d'enveloppes
- Géolocalisation des contacts sur une carte de France
- Importation de fichiers prospects

#### Suivi des activités

- Liste des tâches et séries d'activités
- Partage d'agendas
- 4 agendas et calendriers
- Programmation d'événements pour tous les utilisateurs : jours fériés...
- Personnalisation des priorités et activités

#### Prévision et suivi des opportunités de ventes

- Tableaux de bord avec prévisions des ventes, d'objectifs...
- Suivi des affaires avec probabilités de réussite
- Outils de prévision des ventes : graphiques, entonnoir, rapports
- Rapports de ventes par marge/produits...
- Prise en compte de la marge, prix d'achat, de la référence...
- Visualisation de la liste des opportunités
- Définition de plusieurs cycles de ventes (court, long...)
- Importation du catalogue produits avec code article, prix d'achat...
- Insertion de plusieurs produits dans une opportunité
- Réalisation de devis en 1 clic (nécessite MS Word®\*\*)
- Entonnoir des ventes interactif
- Exportation des opportunités vers Microsoft Excel®\*\*\*

#### Centralisation de l'information sécurisée

- Contacts Privés/Publics
- Partage de la base de données en réseau
- 5 niveaux de sécurité (administrateur, utilisateur...)

### ACT! Premium comprend en plus

- Possibilité de gérer jusqu'à 100 000 contacts
- Base de données Microsoft SQL Serveur 2005 Standard
- Synchronisation à distance des postes nomades
- Consultations des contacts sécurisées (utilisateurs /équipes)
- Gestion des salles et du matériel
- Tableaux de bord par utilisateurs

\* Nécessite Microsoft Outlook® 2002, 2003 ou 2007.

\*\* Nécessite Microsoft Word® 2002, 2003 ou 2007.

\*\*\* Nécessite Microsoft Excel® 2002, 2003 ou 2007.

**Votre partenaire privilégié :**

**Fonctionne sous Windows® Vista et XP (Services Packs à jour).  
Processeur Pentium III 600 MHz (ou supérieur) – 1 Go de RAM -  
1 Go d'espace disque dur - Lecteur de CD-ROM - Carte graphique  
et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768 - Microsoft  
Internet Explorer ® 6.0 et 7.0**

**Avec Windows Vista configuration recommandée : processeur 1,8  
Ghz et 1 Go de RAM - Installation Serveur sur Windows Server 2003  
et 2008 - Pour le module de géo-localisation : 1 Go d'espace disque  
– 1.8 Ghz – 1 Go de RAM.**

**Lien avec : Microsoft Office ® 2002/2003/2007- Microsoft, Outlook  
Express 6.0 - Lotus Notes® 6.5 / 7.02 / 8.0 (sous Windows Vista  
uniquement) - Eudora® 5.2.**

**Lien avec Ciel Gestion Commerciale 2009 (Millésime & Evolution) et  
Ciel Quantum.**

**Configuration pour les PDA : Palm OS® 3.5-5.4 - Processeur 33 MHz  
mini - Mémoire 8 Mo mini - HotSync® Manager 3.5-4.1 et 7.02 - Pocket  
PC 2000/2002/Phone Edition (Windows CE 3.0) ; Windows Mobile  
2003 / 2005 / 5.0 et 6.0 (Windows CE 4.0 and 4.20.0) ; Windows  
Mobile 2005 - 133 MHz mini - Mémoire 16 Mo mini - Microsoft  
ActiveSync® versions 3.5 – 4.5 (uniquement sous Windows XP),  
Windows Mobile Device Center 6.1 (uniquement sous Windows Vista).**

#### **Service Client ACT!**

**Ciel - Groupe Sage**

11, rue de Cambrai  
75919 Paris Cedex 19  
[www.MonACT.fr](http://www.MonACT.fr)

#### **Informations Commerciales**

Tél. : 01 55 26 34 77  
Fax : 01 55 26 33 34  
[www.MonACT.fr](http://www.MonACT.fr)

#### **Informations Export**

Tél. : +33 (0)5 56 13 88 85  
Fax : +33 (0)5 56 18 01 48

