

Sage CRM

Petites entreprises, utilisez un outil conçu pour vous aider à vendre plus et mieux, et améliorez votre qualité de service.

Points clés

Rassemblez dans une seule base de données vos fichiers prospects et clients avec l'historique complet de tous les échanges (e-mails, appels, RDV...) pour ne rien oublier.

Améliorez votre efficacité au quotidien avec l'agenda et les tableaux de bord, et ne manquez plus une affaire grâce aux rappels automatiques.

Réalisez en quelques minutes des actions de prospection ciblées (mailing, e-mailing, phoning...) et analysez leur rentabilité.

Exploitez efficacement votre base clients : identifiez les clients à forts potentiels et automatisez vos ventes grâce aux chaînes de fidélisation.

Améliorez votre qualité de service avec la gestion de tickets et un site Internet Self Service Clients disponible 24h/24 sur Internet.

Gagnez un temps précieux en automatisant les tâches administratives : compte-rendu de visites, prévisions de ventes...

Atouts

- Personnalisation intégrale des fiches clients
- Historique des échanges clients
- Automatisation de la prospection et de la fidélisation
- Gestion du service Clients
- Utilisation via un simple navigateur Internet, ou un PDA
- Intégré à MS Outlook®

Statistiques pour l'étape

Nb d'opportunités:	3	Prévision:	EUR 227,37
Valeur moyenne:	EUR 75 790,67	Certitude mc:	65,00

Statut	Description	Raison	Contact	Ouvrte	Prévision (EUR)	Étape	Priorité	Secteur	Compte
Auto	BETAC NV	Pénélope DUBOIS	28/07/2008	11-02	0,00	Qualifiée	Normale	France	BETAC NV
Wants de prospects pour 20 utilisateurs	CARTA BUNDLVN	Arnie RICHARD	11/02/2007	19-03	17.500,00	Qualifiée	Normale	France	Quisat
100 licences utilisateur	DIBCOM	Gaston BENOIT	28/11/2007	11-01	209.872,00	Qualifiée	Normale	France	Quisat

C-mail

Modèle: Cliquez ici pour sélectionner un modèle d'e-mail.

De: Susan Maye <maye@sapolytech.com>

À: [List of recipients]

Objet: [Empty]

Style: Formel Normal (DIV) | Taille: [Default]

L'édito de Sage.fr !

Pour une entreprise il est essentiel de proposer à ses clients une newsletter de qualité en ligne.

Communiquer de manière professionnelle est une nécessité, car c'est l'image de qui est en jeu.

La newsletter est le lien naturel entre l'entreprise et ses clients, votre site permet de diffuser de manière régulière des informations sur les promotions, l'actualité, l'entreprise.

Réalisez en quelques minutes des opérations de prospection ciblées.

Suivez efficacement vos affaires en cours.

Fonctionnalités

Exploitation de la base clients et prospects

- Fiches société, contacts et prospects entièrement personnalisables.
- Historique des communications : e-mails, appels, RDV, etc.
- Fonctions de recherches simples, par mots clés ou par requêtes imbriquées.
- Fonction de dédoublement.
- Création de groupes et de profils clients.
- Import / Export de données automatisés.

Suivi des affaires en cours

- Gestion des produits et des tarifs.
- Réalisation de devis et de commandes.
- Suivi des dossiers prospects et des affaires.
- Tableaux de bord graphiques personnalisables.
- Pipeline des ventes avec suivi de l'avancement.
- Analyse interactive du portefeuille commercial.
- Prévisions de ventes avec probabilités de réussite.
- Gestion des équipes et des secteurs commerciaux.

Optimisation de l'activité

- Gestion des tâches et des rendez-vous avec relance.
- Aide à la priorisation des activités.
- Agendas personnels ou partagés en équipes.
- Rapports détaillés sur l'activité commerciale, technique et marketing (temps passé, etc.).
- Bibliothèque de documents partagée.

Prospection et fidélisation

- Réalisation d'e-mailings, mailings, fax-mailings, newsletters, etc.
- Gestion de modèles de documents.
- Scripts d'appels personnalisables.
- Création de chaînes de prospection et de fidélisation (e-mail à J+7, appel à J+30, etc.).
- Analyse de la rentabilité des opérations commerciales (CA généré, nombre de devis, etc.).
- Intégration automatique des formulaires Internet.
- Fusion publipostage MS Word.

Gestion du service Clients

- Gestion des tickets et contrats de service.
- Gestion des niveaux de criticité.
- Traçabilité des actions et historisation des communications.
- Base de connaissances partagée avec solutions types.
- Portail client accessible par Internet 24h/24.
- Procédures d'escalades & rappels automatiques.

Administration

- Gestion des utilisateurs et des équipes.
- Définition des niveaux de sécurité.
- Contrôle des accès au champ près.
- Personnalisation et création d'écrans, de champs et de tables.

Intégration avec les outils bureautique

- Intégration avec MS Outlook ®.
- Interconnexions Lotus Notes ®.
- Exportation des données vers MS Excel ®.
- Synchronisation avec Sage Gestion Commerciale (produits, tarifs, contacts, devis, commandes, etc.).

Mobilité

- Accessible via un simple navigateur Internet.
- Utilisation avec un PDA (Windows Mobile, Pocket PC, etc.).

Aides

- Didacticiel utilisateur.
- Fonction de coaching utilisateur personnalisable.

Configuration requise

Processeur et Mémoire

Pentium 3 @ 600 mhz
256 Mo de Ram et 70 Mo Disque dur

Poste client

Windows 2000, XP et Vista
MS Internet Explorer 6 et 7

Poste serveur

Windows 2000 SP4 / Advanced 2003
SP2 / 2003 server 64 bits / Windows
Server 2008 - IIS 6.1 ou 7.0
SQL 2005 / 2008

Pour plus d'informations

www.sage.fr/pme ou 0825 825 603 (0.15 € TTC/min)