

Sage CRM SalesLogix, à personnaliser selon vos besoins métier

La Souplesse Technologique

Sage CRM SalesLogix offre la possibilité d'un déploiement en mode Client Web exclusivement (connection au travers d'un navigateur Internet), en mode Client/Serveur uniquement ou en mode client Serveur et Client Web.

Cette souplesse technologique permet d'adapter le déploiement et l'utilisation en fonction des besoins de chaque collaborateur, selon votre infrastructure technique et votre métier.

La Gestion de l'Activité à Distance

Sage CRM SalesLogix a été entièrement conçu autour du concept de **mobilité** pour favoriser l'utilisation du produit par les populations nomades. Les technologies déployées permettent une utilisation distante en mode **déconnecté**, afin de limiter les coûts de communication, ou en mode **connecté**, afin de privilégier le temps réel. Sage CRM SalesLogix peut être utilisé sur tout type de périphériques (micro-ordinateurs

portables, Pocket PC, Palm O/S, Blackberry, Tablet PC etc ...), ce qui permet de capitaliser sur les infrastructures matérielles en place dans l'entreprise, et de limiter les coûts au démarrage du projet. Grâce au web et aux fonctions de synchronisation de données, vos collaborateurs peuvent accéder aux modules Sage CRM SalesLogix où qu'ils soient. Ils gagnent ainsi en efficacité.

La Géo-Localisation

Cette fonction permet de localiser automatiquement et avec fiabilité les clients et les prospects de l'entreprise. Les forces

commerciales peuvent dès lors planifier et organiser leurs rendez-vous et optimiser leurs déplacements sur leur secteur géographique.

Le Couplage Téléphonie-Informatique

L'intérêt du couplage téléphonie-informatique (CTI) consiste à optimiser les prises d'appels téléphoniques par une liaison dynamique entre l'application Sage CRM SalesLogix et le poste téléphonique de l'utilisateur. Il lui

est ainsi possible, par un clic de souris sur la fiche contact, de composer automatiquement un numéro de téléphone ou de connaître par avance l'identité de l'interlocuteur appelant, afin de personnaliser l'accueil téléphonique.

Connectez Sage CRM SalesLogix à vos applications de Gestion

Bénéficiez d'un système d'information optimisé grâce à l'interface entre Sage CRM SalesLogix et les logiciels de gestion Sage. Il permet de connecter et de faire converser

de façon dynamique des applications de gestion hétérogènes, tout en conservant l'expertise fonctionnelle requise à chaque métier dans l'entreprise.

L'adaptation à vos spécificités métier

Le CRM* est efficace lorsqu'il est adapté à votre métier et à votre organisation. Dotée des outils de développements standard du marché, la plate-forme de développement Sage CRM SalesLogix apporte une réponse concrète à vos spécificités métier, quelque soit votre activité, tout en assurant la pérennité des développements effectués.

- > Utilisation d'un langage standard du marché pour une meilleure appréhension par les équipes techniques.
- > Développement de nouvelles règles métiers afin de s'adapter à vos spécificités.
- > Ajout de tables métiers dans la base de données en toute simplicité.
- > Modification et création des écrans utilisateurs sans développement.
- > Diffusion automatique des personnalisations selon les niveaux de sécurité utilisateur.
- > Gestion du versioning, qui permet de gérer et organiser vos mises à jours.



La liberté de choisir

Depuis plus de 20 ans, Sage est le partenaire privilégié des entreprises - petites, moyennes et grandes - en matière de solutions de gestion. Sage CRM Solutions s'appuie sur cette expérience pour proposer à ses 2,5 millions d'utilisateurs des solutions de Gestion de la Relation Client permettant d'optimiser leur activité au quotidien. Sage propose au travers de Sage CRM Solutions, une gamme de solutions CRM* composée de 3 offres - ACT ! by Sage, Sage CRM et Sage CRM SalesLogix - afin de répondre aux besoins et au métier de chaque entreprise.

Contacts

Sage France
10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17

Service Informations Commerciales
T > 01 41 66 25 25
F > 01 41 66 25 55

Service Informations Export
T > 05 56 18 01 35
F > 05 56 18 01 48

www.sagecrm.fr

Votre partenaire privilegié

Sage CRM Solutions

Sage CRM SalesLogix

Gagnez en compétitivité

Sage CRM SalesLogix est une solution **complète**, conçue pour permettre à vos équipes commerciales, marketing et service **d'optimiser** la gestion de la relation avec vos clients et vos prospects.

Cette solution offre une **vision globale** de chaque client, en temps réel, où que vous soyez, pour gagner en **compétitivité**.

Créée pour répondre à vos **spécificités métier**, Sage CRM SalesLogix s'adapte à votre organisation et à vos méthodes de travail.

- Gestion de Comptes et de Contacts
- Gestion des Forces de Vente
- Gestion des Campagnes Marketing
- Gestion du Service Clients

Sage © 04-2006 - Tous droits réservés - Sage Société par Actions Simplifiée au capital de 500 000 euros - RCS Paris 313 966 129 Code APE 722 A - Siège social : 10, rue Fructidor 75017 Paris - La société Sage est locataire gérante des sociétés Sage Coala, Adonix, Adonix Applications et Services et Logan SA Informatique - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable - Les logos, noms de produits ou de sociétés n'appartenant pas à Sage, mentionnés dans ce document, ne sont utilisés que dans un but d'identification, et peuvent constituer des marques déposées par leur propriétaire respectif - Crédits Photos : Présentation Direct - Ref : DIVSLOP003

ansaysociétés - 33 01 41 38 85 53 - 04/06 - 1997

www.sagecrm.fr

sage

La gestion en toute sérénité.

sage

La gestion en toute sérénité.

Prospecter, vendre, fidéliser sont des enjeux majeurs pour votre entreprise, parce qu'ils impactent directement vos performances en termes de chiffre d'affaires et de prise de parts de marché.

Ces facteurs de compétitivité nécessitent une organisation et des outils adaptés. Facilement accessible aux utilisateurs, Sage CRM SalesLogix est une solution CRM* globale qui répond parfaitement à ces enjeux.

En intégrant Sage CRM SalesLogix à votre système d'information, vous :

- ▶ **Optimisez** vos opérations de prospection
- ▶ **Réduisez** vos cycles de vente
- ▶ **Améliorez** la qualité de vos services
- ▶ **Maîtrisez et pérennisez** votre relation client
- ▶ **Développez** votre chiffre d'affaires

Donnez
une impulsion
décisive
à vos ventes !

La Gestion des Forces de Vente

Grâce à Sage CRM SalesLogix, votre Service Commercial bénéficie d'un support efficace pour l'évaluation, le suivi et l'analyse de ses opportunités commerciales. Cette solution apporte une réponse concrète aux questions d'organisation, de gestion des priorités et de reporting afin d'optimiser le chiffre d'affaires et l'efficacité de chaque collaborateur. Vos commerciaux disposent ainsi de plus de temps pour se consacrer à ce qu'ils font le mieux : **Vendre**.

- > Automatisation des étapes clés du cycle de vente (appels de qualification, rendez-vous de présentation, ...).
- > Suivi du portefeuille d'affaires (consultation des comptes clients, commandes en cours, historiques de facturation, encours autorisés, ...).
- > Pilotage des opportunités et du reporting de vente.
- > Intégration des données avec le marketing, l'administration des ventes, la comptabilité et le service clients.
- > Adaptation aux méthodes spécifiques de chaque entreprise.
- > Accès à l'information au travers d'une sécurité multi-niveaux (individus, équipes commerciales, directions...).
- > Gestion des environnements de ventes multi-filières.



Les fonctions de reporting permettent de gérer dynamiquement l'ensemble des analyses relatives au portefeuille d'activité commerciale et d'automatiser le reporting des forces de ventes.

Une vision globale de vos clients



Sage CRM SalesLogix est une solution CRM* complète, rapide à mettre en œuvre, simple à utiliser, efficace pour la conquête et la fidélisation de vos clients.

Sage CRM SalesLogix s'articule autour de 3 modules :

La Gestion des Forces de Vente, pour gagner en productivité et en efficacité commerciale.

La Gestion des Campagnes Marketing, pour optimiser la création, la gestion et l'analyse de vos opérations Marketing.

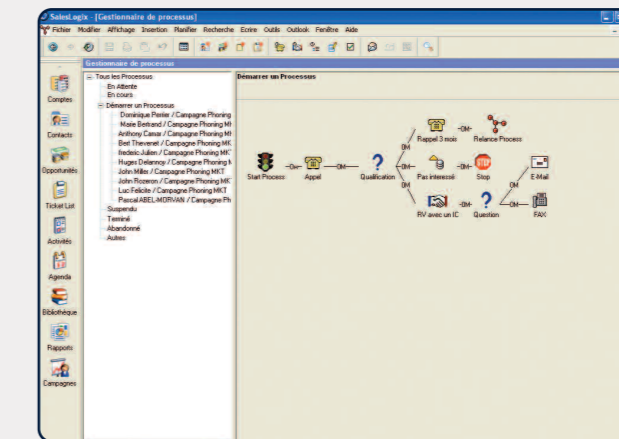
La Gestion du Service Clients, pour assurer un suivi et une résolution efficaces de l'assistance clients.

Étudié pour s'intégrer directement au système d'information de votre entreprise et se connecter aux applications de gestion, Sage CRM SalesLogix s'adapte à votre infrastructure existante et consolide les informations issues des différents services et systèmes. Afin de développer toutes les fonctionnalités spécifiques à votre activité, Sage CRM SalesLogix dispose d'une **plate-forme de développement**.

Optimisez
le suivi
et l'évaluation
de vos opérations
marketing !

La Gestion des Campagnes Marketing

Votre Service Marketing bénéficie d'un outil efficace de suivi et de mesure de ses opérations de prospection, pour détecter, qualifier et contrôler la gestion des dossiers prospects. Au travers des outils d'analyse et de segmentation disponibles en standard, vous organisez des actions commerciales ciblées qui vous permettent de développer vos revenus sur votre base clients. La Gestion des Campagnes Marketing simplifie la mise en œuvre et l'adaptation de votre marketing mix, tout en contrôlant la rentabilité de chaque opération.



Menez des campagnes personnalisées et transformez plus rapidement vos prospects en clients.

- > Segmentation et qualification des clients et prospects.
- > Organisation des campagnes marketing et automatisation des étapes clés.
- > Affectation automatique des prospects aux équipes commerciales.
- > Suivi et analyse des résultats de chaque campagne.
- > Gestion des budgets de campagnes marketing.



Assurez
un suivi et une
résolution efficaces
des questions de
l'assistance clients !

La Gestion du Service Clients

Votre service de support clients et vos techniciens de maintenance ont un accès immédiat aux données actualisées de vos clients, ce qui leur permet d'assurer un service d'assistance personnalisé. L'accès rapide à la base de connaissance permet d'apporter des réponses efficaces à l'ensemble des demandes. Vos clients peuvent suivre leurs traitements directement sur Internet, ce qui vous permet de gagner en efficacité et en productivité.

- > Accès aux données clients en temps réel.
- > Résolution rapide des incidents grâce à l'accès à la base de connaissance et à une procédure automatisée d'escalade.
- > Partage de l'information avec les services commerciaux et marketing.
- > Développement de la qualité du service grâce au suivi personnalisé des clients.
- > Gestion des contrats.
- > Possibilité d'utilisation à distance pour les techniciens nomades.
- > Accès des clients à votre base de connaissance au travers d'Internet.

La fiche Compte permet de fédérer toutes les informations relatives à un client ou un prospect pour un meilleur suivi de la relation.

* Customer Relationship Management / Gestion de la Relation Client en Français.