

VOTRE SOLUTION DE BUSINESS DÉVELOPPEMENT

Vous souhaitez prospecter plus efficacement, augmenter la productivité de vos commerciaux, optimiser la gestion de votre portefeuille d'affaires et fidéliser vos clients. Nativement interfacé à Sage 100 Gestion Commerciale i7, la solution de CRM Sage 100 Force de Vente i7 est l'outil essentiel pour le développement commercial et la gestion des campagnes marketing. Il vous apporte une vision globale de vos contacts (informations commerciales et marketing) et facilite le quotidien de vos équipes.

Gérer vos contacts et centraliser l'ensemble de vos données clients

Avec Sage 100 Force de Vente i7, vous centralisez toutes vos informations prospects, clients et fournisseurs. Les collaborateurs de l'entreprise ont accès aux mêmes informations clients et des profils vous permettent de gérer précisément la confidentialité des données. L'accès aux données est également possible en mobilité grâce aux Apps Android, iOS.

Lancer des actions de prospection plus rentables

Sage 100 Force de Vente i7 vous permet d'intégrer en quelques minutes des bases de prospects que vous pourrez qualifier efficacement. Vous réalisez des campagnes marketing ciblées et suivez leurs résultats en temps réel à l'aide d'indicateurs adaptés issus de Sage 100 Force de Vente i7 et de Sage 100 Gestion Commerciale i7.

Optimiser et développer votre activité commerciale

Sage 100 Force de vente i7 aide au suivi des prospects, de la qualification à la signature du devis, tout en automatisant le suivi (rappels, relances, besoins, probabilité de réussite...). Grâce à la détection et à au suivi des opportunités, vous évitez de perdre des affaires et restez concentré sur les prospects les plus rentables. Enfin en simplifiant la gestion de leur portefeuille clients, Sage 100 Force de Vente i7 permet à vos équipes de passer plus de temps sur la prospection et le

suivi de nouveaux clients pour développer votre chiffre d'affaires.

Suivre avec précision votre activité commerciale

Vous pouvez visualiser en un clin d'oeil vos prévisions de vente et vos rapports commerciaux grâce aux tableaux de bord, vous suivez votre portefeuille d'affaires en cours et à relancer. Vous bénéficiez d'indicateurs clés pour vos prévisions de ventes à court, moyen et long terme afin de prendre les bonnes décisions business. Grâce à la liaison Sage 100 Gestion Commerciale i7, vous exploitez toutes les données essentielles CA, risque, infos libres, conditions de paiement, etc. de votre gestion.

Les atouts de L'offre

Pilotage transversal

consultation des données de Gestion Commerciale et de CRM dans les mêmes rapports

Gestion intégrale

de la relation clients : campagnes marketing, prospection, vente, fidélisation

Prise en main simple et rapide

Synchronisation

avec MS Outlook®, Sage 100 Gestion Commerciale i7 et les suites de gestion Sage 100 i7.



Fonctionnalités

Gestion de contacts et prospection

- Gestion des comptes, des contacts et des prospects
- Fichiers prospects séparés des clients
- Pop-up d'infos flash dans les fiches sociétés et les opportunités : prévisionnel, gagné, CA N, N-1, risque, conditions de paiement
- Prévisions de ventes, tableaux de bord et rapports graphiques pour l'aide à la décision
- Suivi des opportunités et des affaires afin d'augmenter le taux de concrétisation
- Gestion des activités, des agendas individuels et collectifs
- Gestion des secteurs commerciaux, affectation des opportunités au commerciale du secteur et des cycles de ventes
- Saisie simple et rapide des devis et des commandes via l'offre Sage 100 Etendue
- Procédures d'escalades, des réaffectations d'opportunités et rappels automatiques
- Bibliothèque de documents partagée
- Saisie de notes, des informations sur les concurrents
- Utilisation avec un Smartphone ou une tablette grâce aux Apps iOS et Android
- Chaînes de prospection et de fidélisation : messages périodiques aux prospects et clients pour générer des ventes supplémentaires
- Pilotage transversal de l'activité commerciale
- Management de l'équipe commerciale, identification des bonnes pratiques
- Compte rendu de visite.

Marketing et fidélisation

- Segmentation et profiling
- Planification des opérations commerciales
- Gestion des campagnes marketing (budgets, gestion des retours et ROI...)
- Générateur de requêtes intégré, et modèles de requêtes fournis en standard
- Modèles d'e-mailings personnalisables par les commerciaux pour plus d'efficacité (signature, message personnels)
- Traçabilité commerciale de la détection à la conclusion de l'affaire
- Gestion des appels sortants avec C.T.I (en option)
- Publipostage et emailing
- Emailing avancé avec suivi des clics, des ouvertures .
- Media Sociaux (Twitter, LinkedIn, Facebook, Yammer...).

Paramétrage

- Intégration avec Sage 100 Gestion Commerciale i7 et les suites de gestion Sage 100 i7
- Import/export de données (Ms Excel®, texte...)
- Analyse des doublons
- Tableaux de bord interactifs personnalisables
- Utilisation sur ordinateur en réseau d'entreprise ou en mobilité, Smartphone, tablette...
- Synchronisation avec Microsoft Outlook®
- Personnalisation intégrale des fiches, des processus...
- Gestion des secteurs et des droits d'accès aux fiches et champs
- Multilingue
- Ouverture et développement (sData, HTML, Java, Javascript, .net).

LOGICIELS ASSOCIÉS

Nativement interfacé à Sage 100 Gestion Commerciale i7, Sage 100 Force de Vente i7 est l'outil essentiel pour le développement commercial et les campagnes marketing. Il vous apporte une vision à 360° de vos contacts (informations commerciales et marketing) pour gagner en efficacité au quotidien.

Plus d'informations sur nos produits, services et formations

0 825 008 787

Service 0,15 € / min
+ prix appel

Export : +33 (0)5 56 136 988
Hors France métropolitaine

| www.sage.fr infoscrm@sage.com

sage

Sage, SAS au capital de 6 750 000 euros, inscrite au registre du commerce et des sociétés de Paris, sous le numéro B 313 966 129, numéro de TVA intracommunautaire FR 75 313 966 129, dont le siège social est situé : Le Colisée II, 10 rue Fructidor - 75834 Paris cedex 17.