

Sage CRM Express

Les Bénéfices

◆ Simplicité

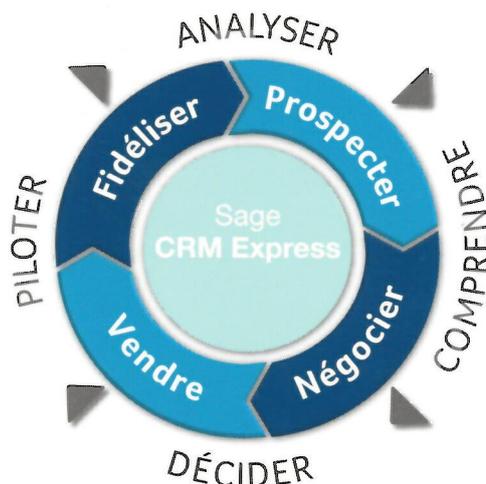
- Interface facile à prendre en main
- Fiches contacts et sociétés prêtes à l'emploi
- Utilisation via un simple navigateur internet (Internet Explorer)
- Intégration totale avec Sage 100, MS Outlook, MS Word...

◆ Rapidité

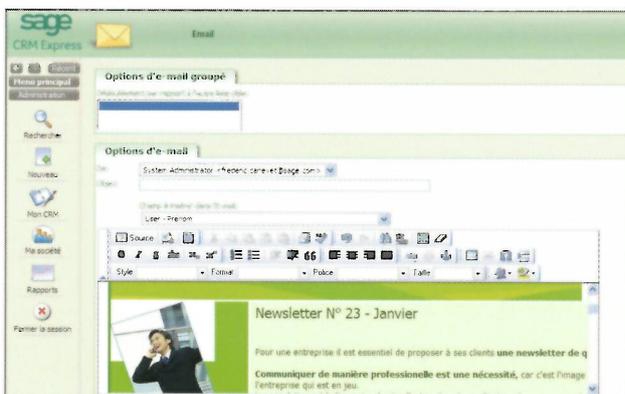
- Assistant pour intégrer vos bases contacts existantes
- Ajout en quelques clics de champs dans les fiches contacts pour s'adapter aux spécificités de votre métier
- Rapports et tableaux de bord prêts à l'emploi personnalisables (logo...)
- Mise en place Express (3 jours)

◆ Efficacité

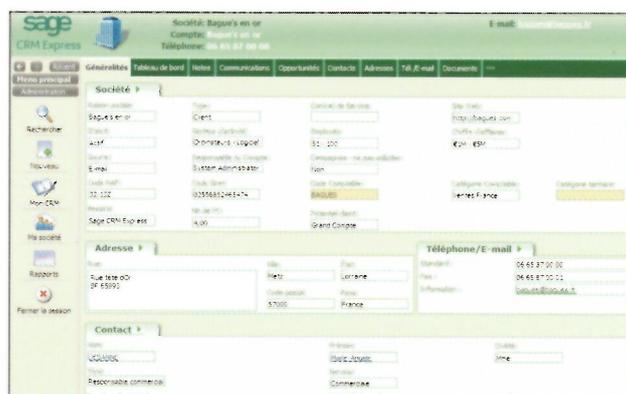
- Centralisation de toutes les informations clients dans une seule base
- Historique complet des échanges avec les contacts
- Réalisation en quelques minutes d'opérations de prospection
- Suivi automatisé des affaires en cours
- Partage des agendas, de documents... entre les collaborateurs
- Mobilité



Avec Sage CRM Express vous donnez à vos commerciaux le bon outil pour les aider à vendre plus et mieux.



Quelques clics suffisent pour lancer des opérations de prospection ciblées.



En un clin d'œil vous avez une vision complète de toutes les informations clients : appels, email, devis, livraisons, besoins...

Informations techniques

Poste de l'utilisateur	PC avec Windows XP, Vista ou 7® - Internet Explorer 7 et 8® P3 - 600 Mhz - 512 Mo de RAM - 70 Mo d'espace disque Ecran avec une résolution 1024 x 768
Serveur (réseau)	Windows Server 2003 Standard 32 bits avec dernier SP Windows Server 2003 Standard 64 bits avec dernier SP Windows Server 2008 Standard 32 bits Windows Server 2008 Standard 64 bits avec dernier SP et Pool d'application CRM en 32 bits Windows Server 2008 R2 Standard avec Pool d'application CRM en 32 bits
Compatibilités	MS Office 2003 et 2007

Pour plus d'informations : www.sage.fr/pme ou 0825 00 87 87

(0,15€ TTC/mn)

Sage CRM Express

Pour une Gestion de Clients Simple, rapide et efficace !

Vos clients et vos prospects sont la plus grande richesse de votre entreprise.

Pour exploiter à 100% votre capital clients et saisir toutes les opportunités de vente, il est indispensable de mettre à la disposition de vos commerciaux un outil simple pour leur faire gagner en efficacité au quotidien.

Avec Sage CRM Express vous disposez d'une solution qui centralise toutes les informations sur vos contacts (clients, prospects, prescripteurs, fournisseurs...), ce qui permet une exploitation simple et rapide des informations pour mener des actions de commerciales ciblées et rentables.

Les Points Clés

Centralisez les informations prospects & clients

En rassemblant dans une base de données unique tous les fichiers de votre entreprise (fichiers Excel, cartes de visite...) vous mettez en place le socle indispensable pour développer votre activité.

Grâce aux liaisons avec MS Outlook, Sage 100... vous enregistrez automatiquement dans chacune des fiches contact l'ensemble des échanges avec vos contacts (rendez-vous, emails, appels, devis...). Ainsi, vous avez une vision précise des besoins et du potentiel de chacun de vos clients.

Avec un accès direct à ces informations, quand vous voulez, où vous voulez, vous gagnez en réactivité et vous améliorez l'image de votre entreprise !

Prospectez plus efficacement !

Il vous suffit de quelques minutes pour réaliser des actions d'emails, de phoning, courriers... ciblées par profil (secteur d'activité, produit possédé...).

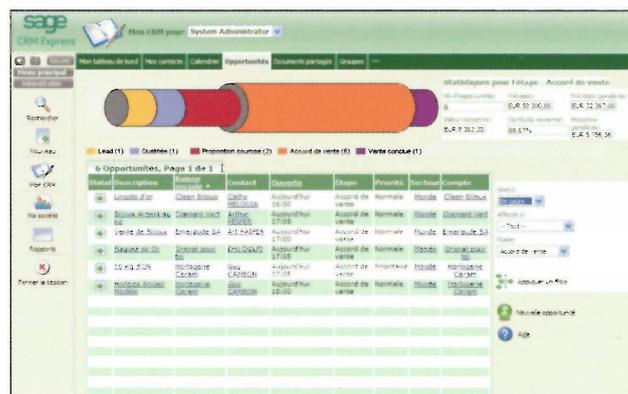
De plus, grâce aux rappels et relances automatisés, vous êtes certain de ne jamais rien oublier, et vous réduisez ainsi le temps nécessaire pour conclure une affaire.

Vous analysez également les résultats de vos actions en temps réel avec une estimation des ventes prévisionnelles à venir afin de mieux vous organiser.

Enfin grâce aux agendas intégrés, vous optimisez vos journées de travail pour vous concentrer sur vos priorités.

Fidélisez simplement vos clients !

A partir de votre base de contacts vous lancez des actions de communication ciblées (promotions, newsletter, soldes...) pour exploiter à 100% votre base clients et prospects.



Avec le Pipeline des affaires en cours vous suivez efficacement vos ventes (probabilités de réussite...) et vous réduisez le cycle des ventes

Vous ne laissez plus échapper aucune opportunité commerciale : détection des clients inactifs, vente de produits complémentaires, relance des clients non contactés depuis une période donnée... Avec Sage CRM Express, vous avez le bon outil pour exploiter simplement votre base de contacts.

Conservez vos habitudes de travail !

Sage CRM Express et Sage 100 sont naturellement intégrés : les informations sur les sociétés sont mises à jour de manière bidirectionnelle, les devis de Sage 100 consultables dans Sage CRM Express... vous n'avez aucune ressaisie à effectuer ! Sage CRM Express est totalement intégré à MS Outlook, MS Word et MS Excel, ce qui vous permet de continuer à travailler sans changer vos habitudes.