

sage

i7
génération

Sans modifier vos habitudes de gestion, la nouvelle génération i7 de logiciels et services vous apporte le meilleur de l'innovation :

- Plus d'intelligence métier, vous prenez des décisions plus efficaces grâce aux enrichissements fonctionnels et à l'accès à vos indicateurs via Excel[®],
- Plus d'intuition, vous naviguez dans votre solution de façon simple et conviviale,
- Plus d'interaction, vous offrez à vos collaborateurs un accès personnalisé aux informations de gestion.

Vous changez d'ère en douceur !

Sage 100 CRM i7 Edition Standard & Avancée

Placez vos clients au cœur de votre entreprise !

Un outil de gestion de la relation clients est essentiel pour optimiser l'efficacité de vos commerciaux, accroître votre chiffre d'affaires, améliorer la qualité de service et piloter l'activité commerciale. Sage 100 CRM i7 apporte une vision à 360° de vos contacts (informations commerciales, marketing et techniques), pour gagner en efficacité.

Points clés

Centralisez dans une base de données unifiée

l'ensemble de vos contacts avec l'historique complet de tous les échanges (emails, appels, besoins, équipement...).

Vous gagnez en réactivité et vous êtes sûr de ne rien oublier !

Développez vos ventes avec le suivi des affaires en cours

du 1^{er} contact à la signature, en passant par l'avancement, les probabilités de réussite, les relances automatiques, les concurrents...

Managez efficacement vos commerciaux

Organisation des journées de travail, agendas partagés, prévisions de ventes, rapports d'activités... Améliorez leur réactivité avec la saisie en mobilité sur ordinateur portable, tablette tactile ou Smartphone.

Améliorez la productivité de vos techniciens

via une base de connaissances interne et un Portail Self Service Clients ouvert 24h/24 !

Développez votre chiffre d'affaires

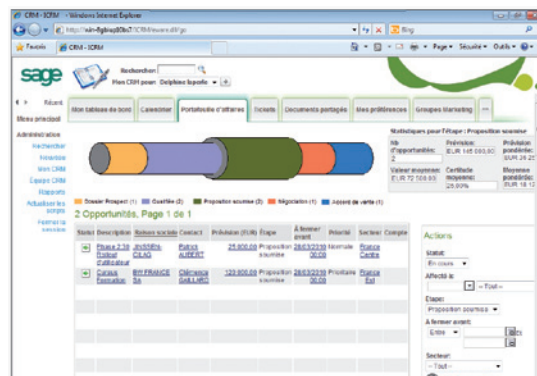
via un plan marketing cadencé tout au long de l'année avec le suivi des actions à effectuer et le calcul du retour sur investissement (CA généré, nombre de prospects...).

Gagnez du temps dans la réalisation de vos opérations de fidélisation et de prospection

grâce aux fonctions de segmentation et de ciblage, à la réalisation de mailings, emailings, phoning...

Atouts

- 100% web, accessible via un simple navigateur internet
- Gestion intégrale de la relation clients : prospection, fidélisation, marketing, services...
- Prise en main simple et rapide
- Synchronisation avec MS Outlook[®] et Sage 100 Gestion Commerciale i7
- Un pilotage transversal avec la consultation des données de Sage 100 Gestion Commerciale i7 et de Sage 100 CRM i7 sur les mêmes rapports



Avec le portefeuille des affaires en cours, vous suivez vos ventes et réduisez le cycle des ventes.

◆ Fonctionnalités

Gestion de contacts et prospection

- Gestion des comptes, des contacts et des prospects
- Fichiers prospects séparés des clients
- Prévisions de ventes, tableaux de bord et rapports graphiques
- Suivi des opportunités et des affaires
- Gestion des activités, des agendas individuels et collectifs
- Gestion des secteurs commerciaux et des cycles de ventes
- Réalisation des devis et des commandes
- Bibliothèque de documents
- Consultation et saisie sur Smartphone
- Chaînes de prospection et de fidélisation
- Pilotage transversal de l'activité commerciale
- Management de l'équipe commerciale

Service clients

- Gestion, suivi et traçabilité des tickets
- Historique des appels, courriers, emails...
- Attribution automatique des tickets selon les compétences
- Suivi des contrats de services (maintenance, interventions...)
- Envoi de solutions types par email
- Gestion des activités et des communications
- Extranet clients accessible 24h/24, 7j/7
- Base de connaissances centralisée
- Détection de leads avec suivi commercial
- Reporting de l'activité du service clients

Marketing et fidélisation

- Segmentation et profiling
- Planification des opérations commerciales
- Gestion des campagnes marketing (étapes, budgets, ROI...)
- Générateur de requêtes intégré
- Traçabilité commerciale de la détection à la conclusion de l'affaire
- Gestion des appels sortants avec C.T.I (en option)
- Publipostage et emailing
- Gestion de l'eMarketing (Media Sociaux...) et du SMSing (en option)

Paramétrage

- Import / export de données (Ms Excel', texte...)
- Tableaux de bord interactifs personnalisables
- Utilisation sur ordinateur en réseau, ordinateur portable, Smartphone, tablette tactile
- Procédures d'escalades et rappels automatiques
- Synchronisation avec Microsoft Outlook'
- Intégration avec Sage 30 / 100 Gestion Commerciale i7
- 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, .net)



Extranet clients pour suivre et saisir les demandes 24h/24 et 7j/7

◆ Pour plus d'informations

www.sage.ma - info@sage.ma

Au Maroc - Tel : + 212 5 290 290 90

En Tunisie - Tel : + 216 70 83 99 80

Fax : + 212 80 20 820 29