

Fonctionnalités

Gestion des 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
- Consultation en temps réel des documents de vente Gestion Commerciale d'un client.
- Gestion des activités, des agendas individuels et collectifs
- Gestion des secteurs commerciaux, affectation des opportunités au commercial du secteur et des cycles de ventes
- Saisie simple et rapide des devis et des commandes via l'offre Sage 100cloud 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, depuis un navigateur ou 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
- Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM avec option de valorisation automatique.
- Zone de recherche rapide pour retrouver tous les enregistrements contenant le terme de recherche.

Marketing et fidélisation

- Segmentation et profiling
- Planification des opérations commerciales
- Gestion des campagnes marketing : budgets, gestion des retours et ROI, etc.
- 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 e-mailing
- E-mailing avancé avec suivi des clics, des ouvertures
- Barre d'icônes interactive lien réseaux sociaux. Un simple clic pour afficher l'ensemble des pages des réseaux sociaux d'une société ou d'un contact, aide à la recherche des pages.

Paramétrage

- Intégration avec Sage 100cloud Gestion Commerciale et les suites de gestion Sage 100cloud
- Import/export de données : Ms Excel®, texte, etc.
- Analyse des doublons
- Tableaux de bord interactifs personnalisables

- Utilisation sur ordinateur en réseau d'entreprise ou en mobilité, Smartphone, tablette, etc.
- Synchronisation avec Microsoft Outlook®
- Personnalisation intégrale des fiches, des processus, etc.
- Gestion des secteurs et des droits d'accès aux fiches et champs
- Multilingue
- Ouverture et développement : sData, HTML, Java, Javascript, .net
- Interface conviviale de paramétrage des vues pointant sur les données Gestion Commerciale.
- Console «outils et diagnostics» avec contenu mis à jour régulièrement et automatiquement via connexion Internet.
- Nombreux outils et utilitaires : recherche d'un terme dans toute la base, sauvegarde avec option anonymisation, paramétrage des couleurs des utilisateurs dans l'agenda, Purge de données. Plus de 60 outils disponibles.
- Nombreux outils de diagnostic, optimisation et réparation avec analyse automatique d'un dossier et synthèse des points d'attention.

Mobilité et commerciaux

- Accès aux données avec un Smartphone ou une tablette, depuis un navigateur ou grâce aux Apps iOS et Android
- Accès aux fiches contacts détaillées : nouveaux interlocuteurs, etc.
- Composition automatique des numéros & emails
- Géolocalisation des contacts
- Historique commercial, technique et marketing
- Détail des échanges passés : opportunités, besoins, etc.
- Mise à jour et création de contacts
- Saisie d'opportunités, de tickets, etc.
- Agendas partagés synchronisés
- Agenda des rendez-vous personnalisable pour une planification optimale des activités
- Impression des devis & commandes
- Présentation d'informations multimédia : photos, vidéos, etc.
- Remontées d'informations sur la concurrence
- Centralisation des outils marketing : fiche produits, etc.

Pilotage de l'activité et décision en temps réel

- Recoupement des indicateurs de Sage 100cloud Force de Vente et de Sage 100cloud Gestion Commerciale avec une vision immédiate et à 360° de chaque compte
- Tableaux de bord personnalisables et dynamiques
- Infos flash remontant les données clés depuis Sage 100cloud Gestion Commerciale
- Reporting en temps réel, via les prévisions de ventes, indicateurs et graphiques personnalisés pour l'aide à la décision
- Compréhension et anticipation de l'évolution de l'activité et management de chaque commercial et chaque secteur

Productivité

- Le connecteur Social média pour l'amélioration de la connaissance clients
- Sage Customer Voice pour proposer et voter pour de nouvelles évolutions

En option

- Sage Customer Voice pour proposer et voter pour de nouvelles évolutions