



Sage CRM Solutions

ACT!

by Sage

Parce que vous souhaitez...

- > **Optimiser** votre efficacité commerciale
- > **Améliorer** votre prospection
- > **Fidéliser** vos clients
- > **Organiser** plus efficacement vos journées de travail

Parce qu'une solution de Gestion de la Relation Client doit être...

- > **Rapide** à mettre en place
- > **Simple et pratique** à utiliser
- > **Efficace** dans la gestion quotidienne de vos contacts

ACT! by Sage est l'offre idéale de Gestion de Comptes et de Contacts pour votre entreprise.

Avec ACT! by Sage :

- 1** Vous utilisez une seule base de données pour gérer vos prospects, clients, fournisseurs...
- 2** Vous enregistrez toutes les informations sur vos contacts : potentiel, besoins, concurrents...
- 3** Vous savez toujours où vous en êtes : premiers contacts, affaires en cours, suivis...
- 4** Vous êtes alerté automatiquement sur les échéances clés : envois des devis, relances, fin de contrats de maintenance...
- 5** Vous simplifiez vos tâches administratives : mise à jour automatique de vos fiches contacts, rapports d'activités...
- 6** Vous améliorez votre efficacité commerciale avec un suivi précis et une meilleure connaissance des besoins de vos clients.
- 7** Vous organisez en quelques minutes des actions de prospection ciblées.
- 8** Vous fidélisez simplement vos clients : segmentation en groupe, envoi de newsletters...
- 9** Vous avez une vision prévisionnelle de votre activité pour anticiper les actions commerciales à mener.
- 10** Vous partagez facilement l'information dans l'entreprise ou même à distance.

Gestion de Comptes et de Contacts

sage

La gestion en toute sérénité.

ACT! by Sage permet d'administrer toutes les étapes de votre cycle de vente au travers du suivi détaillé des relations commerciales. Vous disposez ainsi d'une aide incontournable pour évaluer votre portefeuille d'opportunités de ventes et affiner vos priorités.

Gérez simplement tous vos contacts

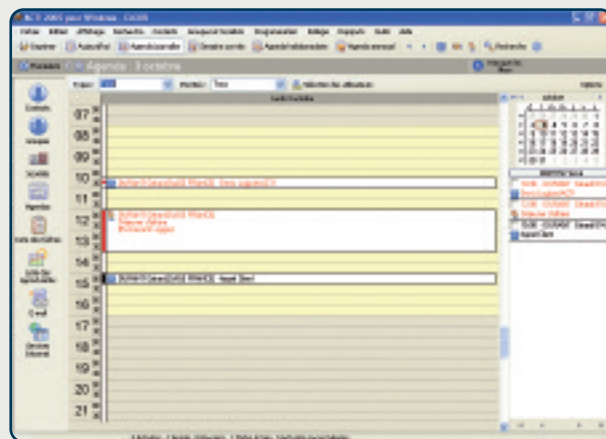
- > Gestion de 100 000 contacts par base de données (Version Premium)
- > Prise en main immédiate grâce aux modèles de présentations fournis comprenant plus de 60 champs pré-définis : coordonnées, dernier appel, état...
- > Possibilité de personnaliser l'interface utilisateur selon vos besoins.
- > Assistant d'importation de bases contacts et prospects à partir de MS Outlook®, d'un fichier Excel®...
- > Résumé de tous vos échanges avec vos contacts : concurrents, documents envoyés, appels, rendez-vous...
- > Remplissage automatique des informations de la base de données : date du dernier appel, rendez-vous...
- > Assistant de recherche des fiches en doublons.
- > Enregistrement des contacts secondaires dans une fiche contact : assistante, collègue...
- > Edition automatique d'annuaires et de listes téléphoniques.
- > Création automatique de rapports d'activités.
- > Rattachement ou envoi direct de pages Internet à vos contacts : articles de presse, informations techniques ...

Suivez précisément votre activité commerciale

- > Suivi détaillé des opportunités de vente : avancement, probabilité de réussite...
- > Gestion des cycles de ventes personnalisables : cycle de vente court (appel, envoi de devis, suivi) ou long (1^{er} rendez-vous, analyse des besoins, présentation, négociation...)
- > Analyse du portefeuille des affaires en cours
- > Gestion des graphiques sur les ventes prévisionnelles et l'efficacité des actions commerciales.
- > Rapports sur vos ventes : selon les probabilités de réussite, marge réalisée par commercial...
- > Identification des affaires les plus importantes : selon le montant, la probabilité de réussite...

Organisez efficacement vos journées de travail

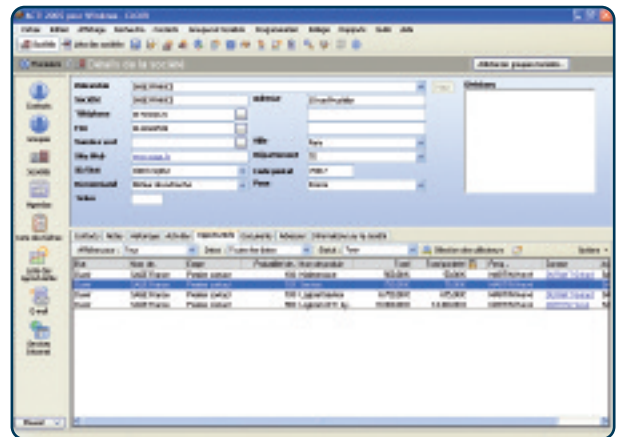
- > Gestion des agendas journaliers, hebdomadaires, semaines ouvrées, mensuels.
- > Visibilité des disponibilités de vos collaborateurs, des salles, des équipements...
- > Possibilité de relever le courrier d'une boîte aux lettres sur Internet.
- > Rapports d'activité automatiquement réalisés à partir des informations rentrées dans la base de données.
- > Organisation d'activités récurrentes : réunions de service...
- > Gestion des tâches, rappels et activités.
- > Personnalisation des tâches et activités selon leur nature au travers de couleurs, de notion de priorités...
- > Synchronisation à distance via Internet (VPN) entre l'entreprise et les commerciaux itinérants.
- > Possibilité de transfert sur Organiseurs Palm O/S® et Pocket PC®.



Act! by Sage intègre en standard une gestion des agendas simple et efficace, qui permet d'organiser les journées de travail de chaque collaborateur dans votre entreprise.

Lancez des actions de prospection ciblées en quelques minutes

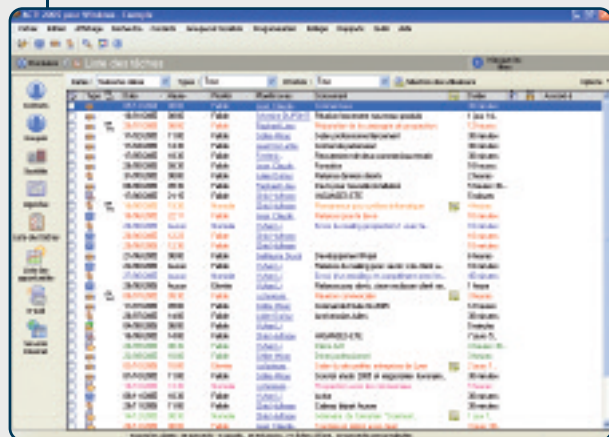
- > Recherche sur tous les critères de la base de données : noms, produits achetés, besoins ...
- > Utilisation des fonctions de publipostage avec insertion automatique des champs de la base de données dans vos courriers.
- > Rédaction de fax, mémos, mailing, newsletters à partir de modèles.
- > Edition d'étiquettes et d'enveloppes.
- > Programmation automatique de vos tâches : envoi de documentation, rappel téléphonique...
- > Analyse du temps passé au téléphone.
- > Impression des devis en un clic de souris (nécessite MS Word®).



Avec ACT! by Sage, vous disposez d'une vision claire et complète de chaque client pour organiser des actions personnalisées.

Partagez facilement l'information client dans votre entreprise

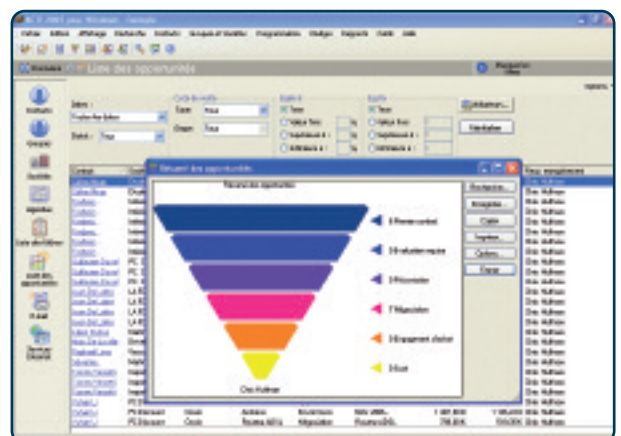
Avec ACT! by Sage, vous avez une visibilité transversale sur l'activité de chacun dans votre entreprise.



- > Partage des rendez-vous, des contacts... avec MS Outlook®, MS Outlook Express® et Eudora.
- > Partage de la base de données entre tous les commerciaux de l'entreprise soit en réseau, soit à distance par Internet (VPN).
- > Création d'équipes (commerciales, de direction...) pour gérer les accès à la base de données.
- > Sécurisation de la base avec définition de 5 profils d'accès : utilisateur, administrateur... (version Premium).
- > Intégration avec vos applications bureautiques : MS Word®, MS Excel®...
- > Définition d'événements globaux au niveau de l'entreprise : fermeture annuelle, inventaire...
- > Fonctions CTI (Couplage Téléphonie Informatique) : numérotation automatique des numéros de téléphone des fiches contacts (requiert matériel compatible).

Fidélisez vos clients

- > Segmentation des contacts en groupes et sous-groupes : grands comptes, administrations, prospects ...
- > Recherche de contacts inactifs à des fins de relance : fiches non modifiées depuis une certaine date...
- > Programmation d'alertes pour les événements annuels : renouvellement d'un contrat de maintenance, échéances clés...
- > Envoi de newsletters personnalisées.
- > Gestion de rapports sur les raisons d'échec des ventes : concurrence, prix...



Act! by Sage permet de piloter efficacement l'activité commerciale de votre entreprise.

Selon les besoins de votre entreprise, nous vous proposons

Act! 2005 pour les indépendants ou les petites entreprises qui veulent mieux s'organiser et développer leur activité.

Act! 2005 Premium pour les PME de plus de 5 salariés qui veulent en plus améliorer l'efficacité de leur équipe commerciale, ou qui ont besoin de gérer plusieurs dizaines de milliers de contacts.

Quelle version ACT! 2005 est faite pour vous ?

	ACT! 2005 Premium	ACT! 2005
Fiches contacts		
Personnalisation complète de vos fiches contacts	•	•
Accès rapide et facile aux données clients et contacts	•	•
Synchronisation avec MS Outlook *	•	•
Regroupement des contacts par société ou par groupe	•	•
Ajout de pièces jointes aux notes, historiques et activités	•	•
Recherche et élimination/fusion des doublons	•	•
Echange d'informations avec les PDA Palm OS et Pocket PC	•	•
Recherche sur tous les champs de la base	•	•
Fusion publipostage	•	•
Calendrier intégré	•	•
Liste des tâches	•	•
Prévision et suivi des opportunités de ventes		
Cotations instantanées **	•	•
Rapports de ventes	•	•
Graphique interactif du pipeline des ventes	•	•
Export des opportunités vers Microsoft Excel ***	•	•
Centralisation de l'information sécurisée		
Fonctionnement multi-utilisateurs	< 50 utilisateurs	< 10 utilisateurs
Synchronisation directe de la base de données	•	•
Contacts privés/publics	•	•
Fonctionnalités ACT! 2005 Premium uniquement		
Microsoft SQL Serveur 2000 Standard Edition	•	
Possibilité de stockage jusqu'à 100 000 contacts	•	
Gestion des ressources managées (projecteurs, salles de réunion)	•	
Visualisation de la disponibilité des utilisateurs et des ressources	•	
Limitation des informations de contacts à des groupes d'utilisateurs	•	

* Nécessite Microsoft Outlook® 2000, 2002 ou 2003.

** Nécessite Microsoft Word® 2000, 2002 ou 2003 et Excel® 2000, 2002 ou 2003.

*** Nécessite Microsoft Excel® 2000, 2002 ou 2003.

Sage France 2005 - SA au capital de 500 000 Euros - Siège social : 10 rue Fructidor 75017 Paris - RCS Paris 313 966 129 - Sage France est locataire gérant de Sage Coala. 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. - Ref : DIVSLOP001



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 13 88 81

www.sagecrm.fr

Votre partenaire privilégié