Sage Contact

WINDOWS

La relation client au cœur de votre entreprise

Prendre soin de vos clients et prospects, mieux les connaître pour développer vos ventes… Sage Contact est un logiciel entièrement paramétrable, intégré au cœur de votre système d'information pour centraliser toutes les données concernant vos relations professionnelles.

Sage Contact s'adapte parfaitement à votre organisation et à vos processus de vente, il vous permet de qualifier vos contacts, gérer votre agendas et vos activités, organiser vos relations clients et vos actions de prospection tout en améliorant votre productivité commerciale.

Toutes les informations sur vos clients accessibles

Soyez réactif, améliorez votre accueil téléphonique ainsi que le support après-vente, apportez immédiatement une réponse précise et adaptée en accédant instantanément aux fiches de vos contacts. Visualisez instantanément l'historique des notes, rapports rendez-vous, lettres, fax, e-mail, affaires en cours, devis, factures…. quel que soit le canal de communication : courrier, fax, téléphone, e-mail, site web. Accédez instantanément aux informations commerciales et financières (encours autorisé, date et montant de dernière facture, impayés, liste des articles vendus).

Qualifiez votre base clients et prospectez de façon ciblée

Intégrez directement et simplement votre base de données clients, et enrichissez-la de nouveaux contacts au fur et à mesure. Optimisez le stockage d´informations en provenance du terrain : concurrents, raisons de succès ou d'échec... Enregistrez l'historique des relations commerciales au fur et à mesure, pour mieux connaître vos clients et leur offrir un niveau de service maximum.

Toutes ces données vous permettront de mieux segmenter la base de clients et de prospects, de préparer des actions ciblées et d'en mesurer les retours. Analysez l'historique des ventes, identifiez le profil de vos meilleurs clients. Construisez rapidement et facilement des campagnes marketing plus performantes et envoyez d'un clic, un mailing personnalisé à une cible de clients ou prospects par courrier, télécopie ou e-mail.

Programmez vos activités et organisez votre agenda

Programmez efficacement vos rendez-vous, appels téléphoniques et activités à partir de votre agenda, pour vous même ou en relation avec un ou plusieurs contacts. Ajouter librement tous les détails nécessaires pour préciser le lieu d'une réunion ou son ordre du jour et retrouvez-les dans le mémento journalier de votre agenda. Définissez les priorités et les alarmes pour être sûr de ne rien oublier. Gagnez du temps en planifiant des séries d'activités, par exemple "envoyer une brochure" à un nouveau client, puis "envoyer une lettre de suivi" 10 jours plus tard et enfin "envoyer le tarif par télécopie" 5 jours après. Enregistrez les activités terminées et alimentez automatiquement l'historique des contacts concernés.

Maîtrisez votre cycle de vente, analysez et prévoyez vos ventes

Suivez vos cycles de ventes de près pour améliorer votre performance commerciale. Enregistrez vos opportunités de vente et les informations nécessaires pour conclure efficacement vos affaires (besoins du client, concurrent principal, date de réalisation prévue…) et ajustez vos prévisions en fonction de la progression des perspectives de vente dans les différentes phases du cycle. Contrôlez votre activité grâce aux rapports présentant les prévisions de vente ou les ventes clôturées, pour un mois, un trimestre ou la période de votre choix. Créez un entonnoir des ventes et présentez vous forme graphique le nombre d'opportunités de vente à chaque stade du processus de vente, et enfin, planifiez l'action qui convient pour faire évoluer votre portefeuille et ainsi mieux contribuer à la réalisation de vos objectifs.

sage

Sage France - 10, rue Fructidor - 75834 Paris Cedex 17
Tél. : 01 41 66 21 21 - Fax : 01 41 66 22 01

Powered by ACT!

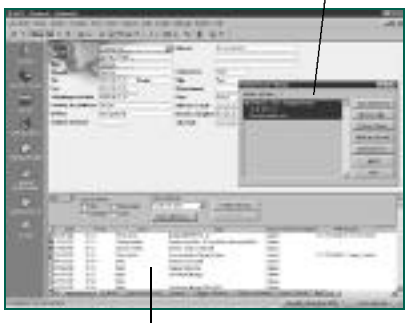
Sage Contact, l'outil incontournable pour gérer et développer votre activité commerciale

Qualification des contacts

- Personnalisation de la base de données, des champs, de leur emplacement, de leur ordre de saisie, personnalisation des masques de saisie de la fiche contact, possibilité d'ajouter des champs, personnalisation des listes des villes, des sociétés…pour accélérer la saisie d'information sur les contacts.
- Création de votre propre base de données, saisie, importation, exportation de données.
- Accès instantané à l'ensemble des informations et à l'historique des relations.
- Tris et recherches multi-critères.
- Liens Internet, accès au site web d'un contact, obtention d'informations sur un contact via internet.

Fiche Contact

Programmez des alarmes dans votre agenda pour ne pas oublier les activités prioritaires



Affichez l'historique de chaque client d'un simple clic

Gestion des agendas et des activités

- Programmation et automatisation des activités et séries d'activités (rendez-vous et tâches) à partir d'un contact, d'un groupe de contacts ou directement depuis un agenda avec gestion de priorités.
- Envoi de messages e-mail relatifs aux activités programmées.
- Affichage et impression des agendas d'une journée avec la liste des tâches et des activités d'un contact.
- Enregistrement des activités terminées, programmation d'activité de suivi, enregistrement de l'historique d'une activité.

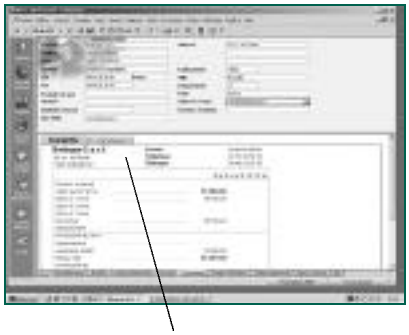
Organisation des relations client et des actions de prospection

- Gestion individuelle des relations par rédaction, impression, envoi par télécopie ou par e-mail de lettres et de mémos personnalisés, gestion des appels téléphoniques, enregistrement de l'historique et chronométrage des appels.
- Gestion groupée des relations sur un ensemble de contacts, création et duplication de groupes et sous-groupes de contacts, ajouts de contacts à un groupe de contacts, création et application d'une règle d'ajout de membres, création de notes, d'historiques et de pièces jointes d'un groupe, programmation d'activités avec les membres d'un groupe, fusion et publipostage de mailing, fax-mailing et e-mailing.
- Générateur d'états, d'étiquettes, enveloppes de publipostage et de rapports d'activité à partir des informations de votre base de données et des champs sélectionnés.

Gestion d'une équipe commerciale

- Gestion et partage de la base de données et des agendas des collaborateurs.
- Suivi des opportunités de vente, personnalisation du cycle de vente et des phases de vente, listes de produits et des concurrents, évaluation des opportunités de vente.
- Contrôle et prévision des ventes sous forme de rapport ou de graphique (graphique et entonnoir des ventes).
- Fonctionnement en réseau, gestion des postes distants et synchronisation des données avec d'autres bases de données (planification de la synchronisation automatique) ou avec un autre utilisateur au sein d'un groupe de travail

Intégration au back office



Vous accédez directement aux informations telles que la solvabilité financière, l'encours autorisé, le portefeuille des pièces commerciales, les écritures non lettrées

Intégration au back office

- Lien dynamique avec Comptabilité et Gestion Commerciale 30 et 100 de Sage, importation des fichiers tiers (clients, fournisseurs…), synchronisation des fiches contacts et des fichiers tiers, accès instantané aux données comptables, financières et commerciales.
- Fonctionne avec les principaux outils bureautiques (Word, Outlook, e-mail).
- Interface avec téléphone, télécopieur, PDA et Internet.

Compatibilité avec les applications suivantes

- Messagerie électronique : Microsoft Outlook 98, Outlook 2000, Outlook Express 5, Lotus CC mail, Notes 4.6 ou supérieur, Eudora Pro. Sage Contact possède également son propre client de courrier électronique (SMTP/POP3).
- Traitement de texte : Microsoft Word 95, 97 et 2000. Sage Contact possède également son propre module de traitement de texte.
- Télécopie : WinFax Pro 8.03 et supérieur, Microsoft Fax.

Configuration conseillée

- Processeur Pentium 266 MHz, 64 Mo de RAM.
- Monopostes et postes clients : Microsoft Windows 95, 98, 2000 et NT 4, Novell NetWare
- 3.12 et supérieur.
- Modem compatible Windows pour la synchronisation et la numérotation téléphonique automatique.
- Téléphone compatible Microsoft TAPI avec prise en charge de la reconnaissance de connexion pour la recherche automatique de contact.

PAO 877 - 05/02

www.sage.fr