

- Gestion Commerciale 100
- Saisie de Caisse Décentralisée 100
- Sage e-commerce 100
- **Sage Contact**



Prendre soin de vos clients et prospects, mieux les connaître, mais aussi améliorer la productivité de vos équipes commerciales pour développer vos ventes... Sage Contact est un logiciel entièrement paramétrable pour organiser votre temps, vos contacts et vos activités.

■ Réactivité

Soyez réactif, améliorez votre accueil téléphonique ainsi que le support après-vente, apportez immédiatement une réponse précise et adaptée en centralisant et en organisant votre base de contacts. Accédez instantanément aux informations commerciales, financières et aux historiques des rendez-vous, appels téléphoniques, courriers, notes, rapports, lettres, fax, e-mails, affaires en cours, devis, factures... quel que soit le canal de communication.

■ Dynamique marketing

Intégrez directement et simplement votre base de données clients, et enrichissez-la de nouveaux contacts au fur et à mesure. Enregistrez l'historique des relations commerciales au fur et à mesure. Analysez l'historique des ventes, identifiez facilement vos contacts actifs ou inactifs. Construisez rapidement et facilement des campagnes marketing ciblées et envoyez d'un clic, un mailing personnalisé par courrier, télécopie ou e-mail.

■ Efficacité

Programmez efficacement vos rendez-vous, appels téléphoniques et activités. Ajoutez librement tous les détails nécessaires pour préciser le lieu d'une réunion ou son ordre du jour et retrouvez-les dans 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.

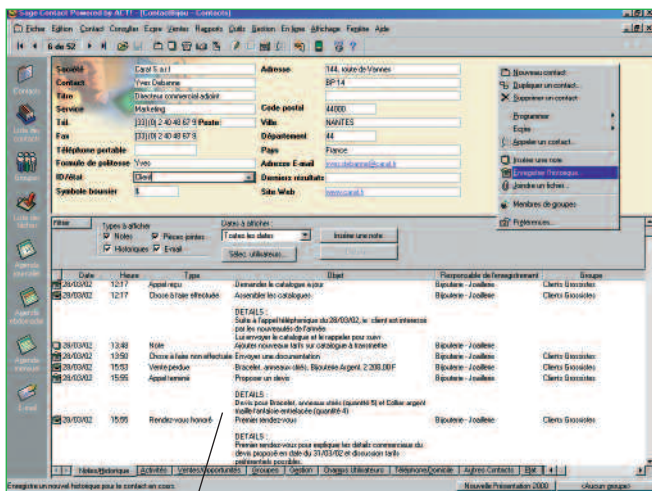
■ Performance commerciale

Améliorez votre performance commerciale et atteignez plus facilement vos objectifs grâce aux opportunités de vente. Elles vous aideront à conclure efficacement vos affaires en respectant plus rigoureusement les cycles de vente tout en partageant les informations du terrain concernant les besoins des clients, les concurrents, les facteurs de succès ou d'échec. Contrôlez votre activité commerciale grâce aux nombreux rapports de vente proposés.

Organisation de vos contacts

- Centralisation des fiches clients et prospects.
- Personnalisation de la base de données.
- Personnalisation des masques de saisie.
- Importation et exportation des données.
- Tris et recherches multicritères.
- Création et duplication de groupes et sous-groupes de contacts.
- Création et application de règles d'ajout de membres aux groupes.
- Gestion des historiques.
- Historique des activités (rendez-vous, appels téléphoniques, courriers, e-mails).
- Organisation des documents.
- Notes, rapports, lettres, fax, e-mails, affaires en cours, devis, factures.
- Gestion des e-mails et appels téléphoniques.
- Chronométrage des appels.
- Lien dynamique avec Comptabilité et Gestion Commerciale 30 et 100 de Sage, ainsi qu'Essentiel de gestion.
- Importation des fichiers tiers (clients, fournisseurs...).
- Synchronisation des fiches contacts et des fichiers tiers.
- Accès instantané aux données comptables, financières et commerciales.

Fiche Contact

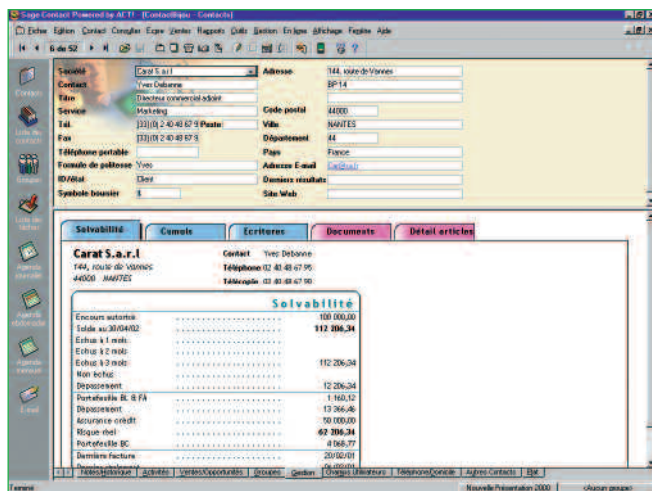


Affichez l'historique de chaque client d'un simple clic.

Organisation de votre temps

- Gestion des agendas.
- Programmation, automatisation et suivi des activités.
- Séries d'activités.
- Gestion de priorités.
- Rapports d'activité.
- Plannings et alarmes de rappel.
- Liste des tâches.

Intégration du back office



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

Organisation de vos activités

- Gestion des actions de prospection.
- Générateur d'états, d'étiquettes, enveloppes de publipostage.
- Interface avec les principaux outils bureautiques.
- Opérations marketing et télé-ventes.
- Détection des contacts actifs/inactifs.
- Fusion et publipostage de mailing, fax-mailing et e-mailing.
- Interface avec téléphone, télécopieur, PDA et Internet.
- Suivi des opportunités de vente.
- Personnalisation du cycle de vente.
- Suivi des phases de vente.
- Listes de produits et des concurrents.
- Évaluation des opportunités de vente.
- Rapports sur les prévisions de vente et les affaires en cours.
- Rapports de vente.
- Graphiques de vente.

Configuration conseillée

Microsoft Windows® 98/Me/NT/2000/XP
 50 Mo d'espace libre sur le disque dur
 Lecteur CD ROM
 Processeur 133 MHZ ou supérieur
 64 MO de RAM minimum
 Ecran VGA ou résolution supérieure Microsoft Internet Explorer® 5.5/6.0
 Modem compatible windows pour la fonction de numérotation automatique des appels et la synchronisation des données par modem
 Système téléphonique compatible avec la norme Microsoft TAPI avec prise en charge de la reconnaissance de connexion pour la recherche automatique des contacts.

Compatibilité avec les applications suivantes

Comptabilité 30, 100, Gestion Commerciale 30, 100 Windows, à partir de la version 9.00 de la Ligne 30 et de la version 10.00 de la Ligne 100, quelle que soit la base de donnée (Sage Contact peut aussi fonctionner de manière autonome)
 Microsoft Outlook® 2000/2002 (XP) et Outlook Express 5.5/6.0
 Microsoft Word® 2000/2002 (XP)
 Microsoft Excel® 2000/2002 (XP)
 Microsoft MapPoint® 2002
 Adobe Acrobat® Reader 5.0
 WinFax PRO® 9.0/10.0 (Uniquement, aucuns Delrina compatibles)
 Novell Netware® 3.12 à 5.0; Réseaux Microsoft
 Organiseurs sous Palm OS® 3.0 ou supérieur (Synchronisation avec Sage Contact)

Attention : ne fonctionne pas sous Mac. Il peut néanmoins fonctionner sur un réseau Windows NT avec des postes clients hétérogènes Mac (Comptabilité + Gestion Commerciale) et Windows (Sage Contact).