



sage

Développez
votre entreprise
avec Sage SalesLogix

Prospectez, fidélisez, développez

Sage SalesLogix est la solution de gestion de la relation client puissante et sécurisée qui vous offre une vision complète des interactions client à travers l'ensemble de vos équipes. Avec Sage SalesLogix, vous accédez à toutes les données dont vous avez besoin pour mieux planifier, gérer et prévoir vos activités. Vos collaborateurs auront toutes les cartes en main pour identifier et contacter les clients les plus rentables, et mieux anticiper leurs besoins.

La force de Sage SalesLogix réside dans sa souplesse : nous sommes conscients que votre entreprise est unique et que vos priorités business ainsi que le contexte économique évoluent. Vous bénéficiez d'un large choix d'options d'accès et de déploiement : sur site, dans le cloud, sur les terminaux mobiles les plus répandus, etc. Adaptez et personnalisez Sage SalesLogix pour que votre solution de la gestion de la relation client soit le reflet de vos processus métier et de votre organisation.

Avec Sage SalesLogix, vous donnez à vos équipes les moyens d'accroître leurs ventes et d'offrir une expérience client unique.

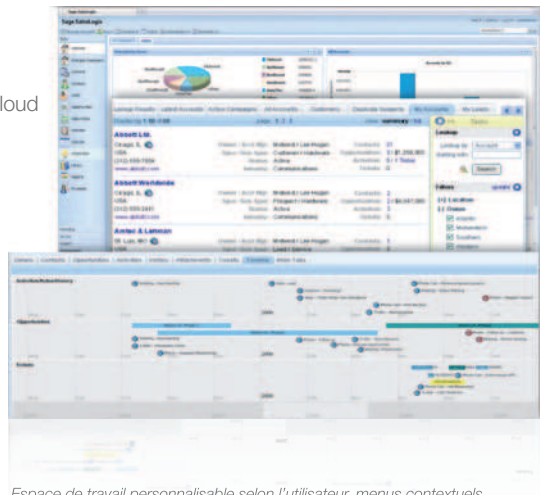
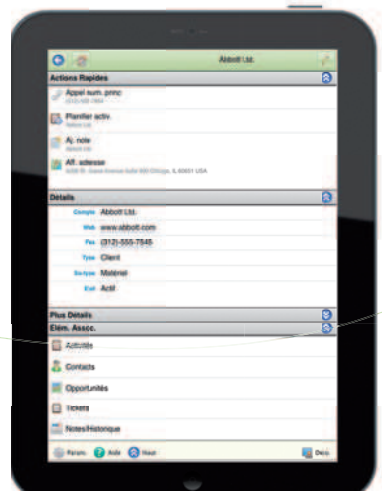
5 bénéfices clés pour votre entreprise

1. Optimisez l'efficacité de votre relation client.
2. Enrichissez votre portefeuille d'opportunités avec des leads qualifiés.
3. Identifiez de nouvelles sources de croissance, analysez les indicateurs de performance et d'activité.
4. Accédez aux données client, où que vous soyez et même en mode déconnecté.
5. Adaptez l'application à vos processus métier et intégrez-la à vos autres solutions de gestion.



Principales fonctionnalités

- Gestion des comptes, des contacts et des opportunités
- Gestion du calendrier et des activités
- Intégration avec Lotus Notes®, Microsoft Outlook® et Microsoft Office®
- Automatisation des processus et des workflow
- Prévion des ventes et gestion des territoires
- Qualification et gestion des leads
- Gestion des campagnes marketing et mesure des ROI
- E-mail marketing intégré
- Gestion des tickets
- Gestion des contrats de service
- Base de connaissances SpeedSearch
- Dépistage des défauts et gestion des retours produit
- Portail client Web en libre-service
- Web, Windows et accès mobile (HTML 5 : Android, iPhone...)
- Client Web déconnecté
- Options de déploiement sur site ou dans le cloud
- Intégration back-office
- Fonctions de personnalisation avancées
- Fonctionnalités mash-up



Espace de travail personnalisable selon l'utilisateur, menus contextuels, fonctions de glisser-déplacer et outils de création de listes puissants : autant d'atouts qui font de Sage SalesLogix un outil convivial par excellence.

Côté managers



Les outils dont vous avez besoin

En proposant de solides fonctions de rapport et d'analyse, la gestion des opportunités, l'automatisation des processus et la consolidation des données client, Sage SalesLogix vous permet d'améliorer la productivité de vos collaborateurs.

Les fonctions d'analyse et de rapport, ainsi que les outils de gestion des opportunités et de prévision vous donnent une vision instantanée de votre entreprise et vous aident à prendre les bonnes décisions. Enfin, grâce à un référentiel unique pour les données client, les responsables et leurs équipes peuvent prendre de meilleures décisions commerciales et vendre efficacement produits et services à leurs clients. **Vous êtes ainsi assurés d'accroître vos parts de marché.** Mieux connaître vos clients et votre entreprise pour prendre les bonnes décisions.

Mieux connaître vos clients et votre entreprise

Prendre les bonnes décisions au bon moment nécessite **un accès aux indicateurs de performance à tous les niveaux de votre entreprise.** Pour connaître la santé de votre entreprise, il vous faut **des outils d'analyse interactifs faciles à lire et à utiliser.** Sage SalesLogix fournit des tableaux de bord préprogrammés et personnalisables, affichant dans Sage SalesLogix à la fois des informations sur vos clients et sur votre entreprise. Vous pouvez rapidement visualiser les indicateurs clés de performance (tendances des ventes par produits, performances individuelles et par territoire, efficacité des campagnes marketing...).

Affichez les ventes en temps réel, les objectifs et les affaires en cours pour comprendre vos atouts et vos faiblesses, puis faire les ajustements nécessaires. Les responsables de votre service client peuvent consulter les tickets ouverts et en cours, ainsi que le nombre moyen de jours nécessaires pour fermer un ticket, et **réagir immédiatement, ce qui renforce la fidélité des clients.**

"Il nous faut un accès aux données rapide et organisé. Avec Sage SalesLogix, on a installé un système sans fil dans la boutique avec des Smartphones. Sage SalesLogix Mobility est très pratique. Je peux sortir mon PDA qui est toujours sur moi, accéder à Sage SalesLogix Mobility et trouver les informations client. Ça permet aux vendeurs de regarder dans les fichiers clients, voir ce qu'ils ont acheté, les tailles, les préférences..."

Raymond Moseley
Sales Manager
Harry Rosen

5 bénéfices clés pour les managers

1. Améliorez la productivité de vos équipes grâce à l'automatisation des processus.
2. Mettez régulièrement à jour vos indicateurs de performance clés.
3. Identifiez les risques et maîtrisez les facteurs de pertes de marché.
4. Soyez au fait des dernières tendances.
5. Améliorez la qualité de votre service client.

Optimisez l'efficacité de vos ventes

La fonction de gestion des opportunités de Sage SalesLogix s'adapte à vos processus de ventes et aide vos équipes à travailler en étroite collaboration pour conclure des contrats plus rapidement. En effet, elle permet de centraliser la mise à jour des informations sur les perspectives de ventes, le suivi des étapes du processus commercial et l'enregistrement de toutes les interactions qui y sont liées. Avec Sage SalesLogix, **parcourez en un clin d'œil les opportunités commerciales** qui s'offrent à vous afin d'identifier les contrats au potentiel le plus intéressant ou au contraire les perspectives vouées à l'échec. Vous pouvez ainsi optimiser vos efforts de ventes et de marketing.

Boostez la productivité de vos collaborateurs

Les fonctions d'automatisation des processus de Sage SalesLogix vous permettent de **personnaliser et d'automatiser les règles et les processus métier à l'échelle de votre entreprise**. Vous pouvez, par exemple, créer des procédures interactives comportant plusieurs étapes.

Améliorez l'efficacité de vos équipes ventes et marketing en automatisant la génération de leads et leur affectation. Une fois les leads répartis, vos équipes pourront effectuer les activités liées au processus de ventes comme l'envoi d'e-mails, la planification de rendez-vous ou l'émission d'appels téléphoniques. Vous pouvez mettre en place des méthodes de ventes standard ou créer des processus personnalisés selon les lignes de produits, le volume de contrats ou la zone géographique.

Automatisez la saisie des tickets, leur répartition et les réponses envoyées par e-mail pour tenir vos clients informés de l'état d'avancement de leur requête. Grâce à des processus simplifiés, vos équipes - libérées de certaines tâches administratives - auront plus de temps pour prospecter et entretenir des relations clients pérennes.



Prenez des décisions rapides et fiables en surveillant étroitement les indicateurs de performance.

Côté utilisateurs

Une solution vite adoptée et facile à prendre en main

Sage SalesLogix dispose d'une **interface dans laquelle il est facile de naviguer, que ce soit sous Windows, via le Web ou sur des terminaux mobiles**. Vos collaborateurs peuvent tirer parti de fonctionnalités très utilisées dans d'autres applications comme le clic droit et le glisser-déplacer. De plus, vous pouvez intégrer Sage SalesLogix à des applications aussi familières que Microsoft Outlook® et Office®, pour que l'utilisateur final l'adopte encore plus facilement. **Les espaces de travail personnalisables, les puissants outils de création de listes et les vues synthétiques mettent en évidence les informations essentielles.**

Donnez à vos commerciaux les moyens d'agir

L'accès en un clic aux informations et aux outils importants permet à vos commerciaux de suivre les **opportunités** (de la qualification du lead à la conclusion de la vente), de gérer les calendriers et d'évaluer le revenu potentiel. **Des données précises sur les comptes et les clients** (opportunités, historique d'achat, tickets ouverts, notes...) débouchent sur des échanges constructifs, avec des résultats concrets à la clé. Les fonctions permettant de gagner du temps, telles que la possibilité de mettre à jour plusieurs opportunités en même temps et l'accès en un clic aux fonctionnalités importantes, représentent des facteurs clés de réussite pour vos commerciaux.

Ciblez les prospects et les clients les plus rentables

Sage SalesLogix fournit **des fonctions approfondies de gestion des campagnes marketing** comme la déduplication et la gestion efficaces des leads, une segmentation client ciblée ou encore des communications marketing multicanal. **Vous ciblez vos prospects et vos clients les plus rentables, raccourcissez votre cycle de vente et renforcez l'efficacité de votre stratégie marketing.**

“Avec Sage SalesLogix, nous pouvons aller sur le compte d'un client quand il appelle. Pas besoin de dire que nous le rappellerons dans 10-15 minutes. C'est important pour nous, nous gagnons du temps, mais aussi en termes de service. Nos clients sont très occupés. Souvent, nous faisons tout pour leur vendre notre produit et eux préféreraient juste continuer à travailler. Si nous leur faisons gagner du temps et que nous sommes efficaces, ils apprécient.”

Dorron Rybko
Commercial
Caber Sure Fit

5 bénéfices clés pour les managers

1. Proposez-leur une solution conviviale et personnalisable.
2. Améliorez leur productivité via l'automatisation des processus.
3. Augmentez le taux de transformation avec un accès permanent aux données.
4. Mettez en place des campagnes marketing efficaces et ciblées.
5. Visez l'excellence pour votre service client.

Améliorez le service client pour mieux fidéliser

Un service client haut de gamme est impératif pour établir des relations durables avec vos clients. Sage SalesLogix offre à vos collaborateurs en charge du service client des outils perfectionnés de suivi et de résolution des problèmes ainsi qu'un accès aux données client pertinentes (produits achetés, historique des tickets, état du contrat de maintenance...). Permettez à vos clients de **trouver les réponses à leurs questions 24 h sur 24, 7 jours sur 7, à travers le portail client Web Sage SalesLogix**. Vos clients peuvent y consulter, ajouter ou modifier des demandes de tickets et accéder à une riche base de connaissances pour les aider.

Rationalisez les interactions avec la comptabilité

L'intégration de Sage SalesLogix avec les solutions de **back-office**, comme la gestion commerciale, permet à tous vos collaborateurs - du service commercial au service financier, en passant par le support client et le service d'expédition - de travailler main dans la main. Vos équipes, au moment de rédiger un devis, de prendre une commande ou de facturer un client, auront accès aux informations les plus récentes sur les produits, les tarifs, les remises et le stock.

Accédez à Sage SalesLogix, en tout lieu et à tout moment

L'accès aux données client, que ce soit au bureau ou en déplacement, est indispensable pour augmenter vos ventes et améliorer votre niveau de service. **Vos collaborateurs peuvent accéder à Sage SalesLogix sous Windows, via le Web et avec leur terminal mobile à tout moment, où qu'ils se trouvent, même en mode déconnecté - sans devoir pour autant renoncer à certaines fonctionnalités.** De plus, Sage SalesLogix Mobility étend les fonctions CRM aux terminaux **BlackBerry® et Windows Mobile®**. Avec Sage SalesLogix Mobility, vous accédez à l'interface usuelle de Sage SalesLogix et offrez à vos collaborateurs la possibilité d'accéder, à tout moment et en tout lieu, à leurs comptes, à leurs contacts, aux opportunités ou encore aux tickets en cours.



Accédez à toutes les fonctions de Sage SalesLogix, quand vous voulez, où vous voulez.

Côté département informatique

Profitez d'une plateforme à la pointe de la modernité

Sage SalesLogix repose sur une plateforme technologique qui s'intègre parfaitement à votre environnement informatique et offre des fonctions de personnalisation inégalées sur le marché. **Utilisée par 10 000 entreprises implantées dans plus de 80 secteurs d'activité différents, la solution Sage SalesLogix a prouvé qu'elle pouvait s'adapter aux processus et aux exigences spécifiques de chaque marché.**

Sage SalesLogix est une puissante solution CRM prête à l'emploi, que vous pouvez également adapter à votre organisation. Vous favorisez ainsi son adoption par les utilisateurs finaux et améliorez leur productivité. Tirez parti d'**assistants et d'outils simples à utiliser** pour personnaliser votre application rapidement et facilement, ce qui vous assure un faible coût de possession. Il est aussi possible de travailler dans des environnements de développement standard qui vous sont familiers, comme Visual Studio .NET, ou de faire appel à un partenaire revendeur certifié Sage spécialisé dans l'implémentation de Sage SalesLogix et pouvant vous proposer support et formation.

Rationalisez les tâches d'administration

Configurez et gérez les clients Sage SalesLogix, y compris les utilisateurs à distance, au moyen d'**outils d'administration efficaces**. Avec la fonction d'authentification unique, vous n'êtes pas soumis à la définition et à la maintenance des mots de passe utilisateur. Utilisez l'outil d'installation Express pour lancer et exécuter votre solution dès que vous le souhaitez. Vous pouvez aussi déployer le client Web complet. Ainsi, vous n'avez plus à gérer la mise en place des logiciels sur un grand nombre d'ordinateurs client et vous réduisez la charge de travail de votre département informatique.

5 bénéfiques clés pour le département informatique

1. Profitez d'outils d'administration efficaces pour gérer aisément votre système.
2. Simplifiez la gestion des mots de passe et la sécurité utilisateur.
3. Optez pour une solution capable de s'adapter aux évolutions de votre secteur et de votre entreprise.
4. Offrez-vous une architecture qui s'intègre à votre environnement informatique.
5. Etendez les fonctionnalités de la solution en l'intégrant à votre système d'information.



Choisissez une technologie à la mesure de votre entreprise

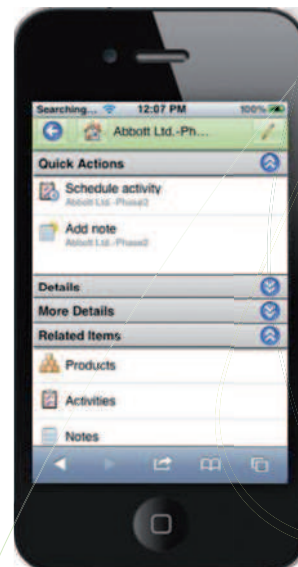
Mettez en œuvre les méthodes d'accès les mieux adaptées à votre organisation et servez-vous des technologies que vous avez peut-être déjà installées, telles que Microsoft SQL® ou les serveurs de base de données Oracle. Vous pouvez également utiliser la solution de messagerie de votre choix, notamment Microsoft Exchange, Microsoft Outlook ou Lotus Notes®.

Lorsqu'il s'agit d'options d'accessibilité, la souplesse est le maître mot dans un contexte où les équipes de travail évoluent en permanence. Grâce aux options de déploiement sous Windows, via le Web et avec un client mobile sur les terminaux tels que BlackBerry et Windows Mobile, les utilisateurs ont accès à l'intégralité des données de Sage SalesLogix, en mode connecté ou déconnecté, sans devoir renoncer à certaines fonctionnalités ou à des éléments personnalisés.

Parce que sa force réside dans sa souplesse, vous pouvez décider de déployer Sage SalesLogix dans le cloud. Sage SalesLogix Cloud vous offre le meilleur des deux environnements : la flexibilité et la rentabilité d'une solution CRM SaaS classique associées aux avantages d'une application sur site, tels que la sécurité et la maîtrise.

Gagnez en tranquillité d'esprit

Assurez-vous que vos données sont sécurisées à plusieurs niveaux, pour que les informations soient accessibles uniquement à ceux qui en ont l'autorisation. Ainsi, vos données seront bien protégées. Grâce à des fonctions de sécurité perfectionnées telles que la sécurité sur le terrain selon le profil (individu, équipe ou département), des options d'accès en lecture/écriture et en lecture seule et un client Web sécurisé par HTTPS, vous êtes assuré que vos données sensibles sont protégées des menaces internes comme externes. De plus, vos informations client sont sécurisées au niveau des données elles-mêmes, ce qui empêche toute personne non autorisée de se connecter à votre base de données.



Accédez à toutes les fonctions de Sage SalesLogix via les terminaux mobiles les plus utilisés.

“Ces nouveaux processus ainsi que l’utilisation de Sage SalesLogix nous permettent aujourd’hui de simplifier et de standardiser la gestion des opportunités et des projets en cours. La gestion de la force de ventes étant désormais centralisée, les équipes de direction du siège européen bénéficient d’une visibilité optimale de l’activité commerciale de la société, et peuvent également réaliser des analyses à partir des données gérées. Grâce à la centralisation des informations dans une base de données unique les Ingénieurs Commerciaux bénéficient d’une meilleure connaissance des besoins clients.”

Tina Verstuyft

Sales & Distribution Systems Team Leader
Trane

600 000
utilisateurs

Sage SalesLogix
dans le monde

Sage SalesLogix répond
aux spécificités métier de

10 000
entreprises

implantées dans plus de
80 secteurs
d’activité différents

Sage, des solutions de gestion à votre mesure

Sage simplifie et automatise la gestion et les processus métiers de **plus de 6 millions d'entreprises dans 70 pays**. Sage permet à ses clients de bâtir un système d'information en adéquation avec leurs exigences pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain. Sage s'engage à vous accompagner dans le développement de votre entreprise grâce à des solutions simples à utiliser, rapides à déployer et dont vous maîtrisez le coût de possession.

Pour vous proposer ces solutions, Sage s'appuie sur la division Moyennes et Grandes Entreprises :

- Une organisation de **770 personnes dédiée au mid-market**, la première en France, gage de notre pérennité et de notre expertise.
- Une offre logicielle qui couvre l'intégralité de vos besoins.
- **10 000 entreprises clientes de plus de 100 salariés**, avec lesquelles nous échangeons quotidiennement pour faire évoluer nos logiciels.
- Un écosystème fort : partenaires revendeurs, partenaires intégrateurs, cabinets de conseil, banques, experts-comptables



Les services Sage pour les moyennes et grandes entreprises

L'assistance à votre service

Les consultants support Sage vous assurent le meilleur service d'assistance, ce qui garantit la pérennité de votre système de gestion et donc de votre investissement. Selon la catégorie du contrat souscrit, vous bénéficierez d'une assistance personnalisée et experte, de nouvelles versions, d'un accès prioritaire...

Le consulting, présent à chaque étape du cycle de vie de votre logiciel

Pour mettre en œuvre votre projet logiciel, nos équipes vous proposent :

- l'accompagnement (méthodologie, expertise fonctionnelle et technique),
- les prestations de conseil sur-mesure,
- l'offre de Tierce Maintenance applicative.

La formation, clé de voûte d'une exploitation réussie

En face à face ou à distance, personnalisées ou standard, ces formations :

- accompagnent votre montée en compétence,
- vous apprennent à optimiser le paramétrage de votre solution de gestion,
- certifient et valorisent vos connaissances.