

Favorisez le développement de votre business et optimisez votre efficacité commerciale en vous connectant à votre écosystème.



Les atouts de l'offre

Confiance

Pilotez votre entreprise sereinement grâce aux tableaux de bord et indicateurs clés de votre activité, à l'accompagnement de proximité et aux services Sage.

Collaboratif

Sage 100c optimise la collaboration interne et externe en centralisant et en dématérialisant, sur un espace de travail partagé sécurisé, toutes vos informations, vos factures, tous vos documents et vos flux bancaires.

Connecté

En télétravail, en mobilité, accédez simplement et à tout moment, à votre solution et à vos données, sur tous vos appareils.

Communautaire

Suivez et échangez avec vos clients, fournisseurs, partenaires, etc. via les réseaux sociaux*.

Complet

Sage 100c Force de Vente s'intègre dans une suite de gestion complète, évolutive et personnalisable, avec des options à la carte, afin de vous apporter toute la souplesse nécessaire pour faire face aux enjeux business et structurels de votre entreprise.

Interfacé avec Sage 100c Gestion Commerciale et ouvert sur les réseaux sociaux, le CRM Sage 100c Force de Vente permet de fidéliser vos clients, d'en conquérir de nouveaux, de gagner en efficacité dans vos campagnes marketing, de structurer vos équipes commerciales et d'accélérer le développement de votre activité.

• Gérer vos contacts et centraliser vos données

Vous centralisez les informations prospects et clients, suivez les opportunités, l'ensemble des rendez-vous et les historiques qui leur sont associés, et accédez aux données qu'ils publient sur les réseaux sociaux*. Au bureau ou en mobilité, tous vos collaborateurs ont accès aux mêmes informations afin de développer une relation personnalisée avec chaque contact.

• Lancer des actions de prospection plus rentables

Vous intégrez en quelques minutes des bases de prospects et segmentez à volonté cette base selon vos enjeux et votre organisation. Vous planifiez et réalisez des campagnes marketing mieux ciblées et suivez leurs résultats en temps réel.

• Augmenter le taux de concrétisation des opportunités et affaires

En structurant le processus commercial, Sage 100c Force de vente vous accompagne dans la détection, la qualification, la signature des projets et l'organisation de vos actions et de vos rendez-vous. Grâce au suivi des opportunités et aux relances planifiées, vous limitez les risques de perte d'affaires, les tableaux de bord personnalisés vous aident à suivre l'évolution de votre chiffre sur la période et à vous concentrer sur les prospects et opportunités les plus importants. En structurant cette gestion quotidienne de votre portefeuille clients, Sage 100c Force de Vente vous donne les moyens de vous consacrer à la prospection et à la conquête de nouveaux clients, pour développer votre chiffre d'affaires.

• Suivre avec précision votre activité commerciale

Vous visualisez en un clin d'œil votre activité commerciale grâce aux tableaux de bord, vous suivez votre portefeuille d'affaires en cours et à relancer. Vous bénéficiez d'indicateurs clés pour vos prévisions de ventes à court, moyen et long terme afin de prendre les bonnes décisions sereinement et rapidement. Grâce à la liaison avec Sage 100c Gestion Commerciale, vous exploitez toutes les données essentielles de votre gestion : CA, risque, infos libres, conditions de paiement, etc.

*Disponible en juin 2017

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
- 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 100c 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

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
- Interface avec les médias sociaux* : Twitter, LinkedIn, Facebook, Yammer, etc

Paramétrage

- Intégration avec Sage 100c Gestion Commerciale et les suites de gestion Sage 100c
- 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

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 100c Force de Vente et de Sage 100c 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 100c 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

*Disponible en juin 2017

Plus d'informations sur nos produits, services et formations

0 825 825 603 Service 0,15 € / min
+ prix appel

Export : +33 (0)5 56 136 988
Hors France métropolitaine

www.sage.fr/fr/sage-100c

sage

Sage, SAS au capital de 6 750 000 euros, inscrite au registre du commerce et des sociétés de Paris, sous le numéro B 313 966 129, numéro de TVA intracommunautaire FR 75 313 966 129, dont le siège social est situé : Le Colisée II, 10 rue Fructidor - 75834 Paris cedex 17.
Crédit photo : Getty Images - Création : Insign - Réalisation : CA-inspire - 02-2017