L'essentiel

# Sage 100 CRM i7

Vous souhaitez prospecter plus efficacement, fidéliser vos clients et améliorer votre qualité de service. Sage 100 CRM i7 est l'outil essentiel de gestion de la relation client. Il vous apporte une vision à 360° de vos contacts (informations commerciales, marketing et Service Après-Vente) pour gagner en efficacité au quotidien.

## Points clés

### Vous souhaitez gérer vos contacts et centraliser l'ensemble de vos données clients

Vous centralisez toutes vos informations prospects, clients, fournisseurs dans un seul et unique endroit. Tous les collaborateurs de l'entreprise ont accès à la même information client et participent à son actualisation.

### Vous voulez suivre avec précision votre activité commerciale

Vous pouvez visualiser en un clin d'œil votre activité commerciale grâce aux tableaux de bord, vous suivez votre portefeuille d'affaires en cours (à relancer ce mois…) et vous bénéficiez d'indicateurs clés pour vos prévisions de ventes à court, moyen et long terme afin de prendre les bonnes décisions business.

### Vous souhaitez lancer des actions de prospection plus rentables

Vous intégrez en quelques minutes des bases de prospects. Vous réalisez des campagnes marketing mieux ciblées et suivez leurs résultats en temps réel à l'aide d'indicateurs adaptés.

### Vous souhaitez améliorer votre qualité de services

Vos techniciens et/ou hotliners enregistrent dans les fiches clients l'ensemble des appels, courriers et contrats. Ils utilisent une base de connaissances pour améliorer la qualité et la constance des réponses. Enfin, les clients accèdent 24h/24 à leurs données via un extranet (demandes SAV…).

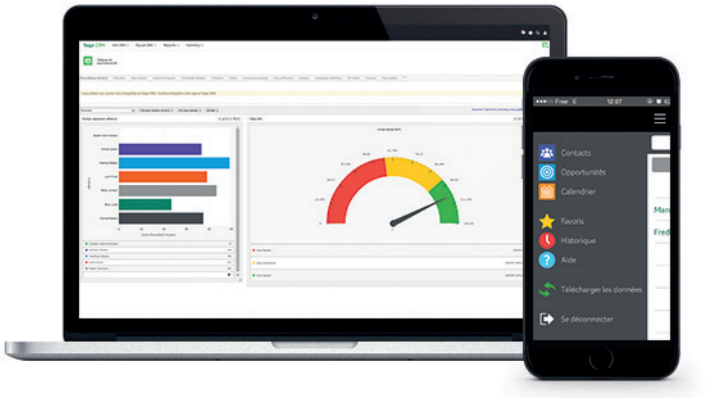
## Les atouts

- Gestion intégrale de la relation client (prospection, fidélisation, marketing, services)
- Ergonomie intuitive pour une prise en main simple et rapide
- Synchronisation avec MS Outlook® et Sage 100 Gestion Commerciale i7
- Accès à vos données clients en mobilité (iOS, Android, Windows 8)

# Fonctionnalités

## Gestion de contacts et prospection

- Gestion des comptes, des contacts et des prospects
- Fichiers prospects séparés des clients
- Prévisions de ventes, tableaux de bord et rapports graphiques
- Suivi des opportunités et des affaires
- Gestion des activités, des agendas individuels et collectifs
- Gestion des secteurs commerciaux et des cycles de ventes
- Réalisation des devis et des commandes
- Bibliothèque de documents partagée
- Utilisation avec un Smartphone ou une tablette
- Chaînes de prospection et de fidélisation
- Pilotage transversal de l'activité commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Compte rendu de visite




## Service clients

- Gestion, suivi et traçabilité des demandes clients
- Historique des appels, courriers, emails…
- Attribution automatique des tickets selon les compétences des techniciens
- Suivi des contrats de services (maintenance, interventions…)
- Envoi de solutions types par email
- Gestion des activités et des communications
- Extranet clients accessible 24h/24, 7j/7
- Base de connaissances centralisée avec envoi de solutions types
- Détection de leads avec suivi commercial
- Reporting de l'activité du service clients

## Marketing et fidélisation

- Segmentation et profiling
- Planification des opérations commerciales
- Gestion des campagnes marketing (budgets, ROI…)
- Générateur de requêtes intégré
- Traçabilité commerciale de la détection à la conclusion free odds football predictions today de l'affaire
- Gestion des appels sortants avec C.T.I. (en option)
- Publipostage et emailing
- Emailing avancé avec suivi des clics, des ouvertures… (en option avec MailChimp ou Sage eMarketing)
- Media Sociaux (Twitter, LinkedIn, Facebook…)

## Paramétrage et ouverture

- Import/export de données (Ms Excel®, texte…)
- Analyse des doublons
- Tableaux de bord interactifs personnalisables
- Utilisation sur ordinateur en réseau, ordinateur portable, Smartphone, tablette…
- Plusieurs applications mobiles gratuites sur Smartphones et tablettes (iOS, Android) et Windows 8
- Procédures d'escalades et rappels automatiques
- Synchronisation avec Microsoft Outlook®
- Intégration avec Sage 30 / 100 Gestion Commerciale i7
- Personnalisation intégrale des fiches, des processus…
- Gestion des secteurs et des droits d'accès aux fiches et champs
- Multilingue
- Ouverture et développement (sData, HTML, Java, .net)

**Testez Sage CRM dès maintenant grâce à la version d'essai gratuite :**
**www.sagecrm.com/essaigratuit**

## Pour plus d'informations

**www.sagecrm.com ou 0825 008 787** (0,15€ TTC/min)
**Export : +33 (0)5 56 136 988** (Hors France métropolitaine)

© Sage 2015 - Société par Actions Simplifiée au capital de 6.750.000 euros.
Siège social : 10, rue Fructidor - 75834 Paris cedex 17 - 313 966 129 R.C.S. Paris.
Création : ND Conseil - Photo : goodluz - Les informations contenues dans le présent document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable. DIV000PL346