



SageCRM Online

Vous souhaitez prospecter plus efficacement, fidéliser vos clients et améliorer votre qualité de service. SageCRM.com est la solution de Gestion de la Relation Client disponible sur le Cloud. Elle vous apporte une vision à 360° de vos contacts (informations commerciales, marketing et Service Après-Vente), accessible 24h/24 et 7j/7, 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 visualisez 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.



Les atouts

Accès 100% web, via une simple connexion Internet

Pas de déploiement nécessaire, pas de contrainte liée au matériel (PC/Mac)

Offre tout compris, application, hébergement, support et mises à jour

Accès en mobilité sur Smartphones et tablettes

Gestion intégrale de la relation clients (prospection, fidélisation, marketing, services...)

Outil collaboratif avec prise en main simple et rapide

Synchronisation avec Microsoft Outlook

Fonctionnalités

Gestion de contacts et prospection

- Gestion des comptes, des contacts et des prospects
- Fichiers prospects séparés des fichiers 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
- Pilotage de l'activité commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Compte rendu de visite

Service clients

- Gestion, suivi et traçabilité des tickets
- 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
- 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 (étapes, budgets, ROI...)
- Générateur de requêtes intégré
- Traçabilité commerciale de la détection à la conclusion de l'affaire
- Publipostage et emailing
- Media sociaux (Twitter[®], LinkedIn[®] et Facebook[®])
- Réseau social interne et collaboratif avec Yammer[®]
- Géolocalisation des contacts sur une carte

Paramétrage et ouverture

- Hébergement 100% sécurisé sur les serveurs Sage
- Import/export de données (Microsoft Excel[®], texte...)
- Possibilités de développement (API...) et communauté utilisateurs sur www.sagecrm.com
- Analyse des doublons
- Tableaux de bord interactifs personnalisables
- Utilisation sur ordinateur en réseau, ordinateur portable, Smartphone, tablette...
- Procédures d'escalades et rappels automatiques
- Synchronisation avec Microsoft Outlook[®]
- Personnalisation des fiches, des processus...
- Gestion des secteurs et des droits d'accès aux fiches et champs
- Multilingue

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

Pour plus d'informations

www.sage.ma - info@sage.ma
Tél Maroc : +212 (0) 5 290 290 90
Tél Tunisie : +216 31 305 809