

FICHE PRODUIT

Sage 100 Force de Vente

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

Avril 2021



Interfacé avec Sage 100 Gestion Commerciale et ouvert sur les réseaux sociaux, le CRM Sage 100 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. Au bureau ou en mobilité, tous vos collaborateurs ont accès aux mêmes informations.

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.

Augmenter le taux de concrétisation des opportunités et affaires

En structurant le processus commercial, Sage 100 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. Vous consacrez 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.

Profiter d'une offre d'abonnement à votre dimension

L'abonnement proposé pour cette solution permet d'accéder à ce logiciel et de bénéficier des mises à jour. Cet abonnement est reconduit tacitement au terme des 12 mois.

Vous pouvez également opter pour les services adaptés à vos besoins :

- Profitez d'avantages formation : cours e-learning en illimité inclus ou remises sur des formations au sein de votre entreprise ou à distance
- Nos équipes Support sont joignables directement par chat pour vous apporter astuces et conseils.

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.
- > Sage 100 Force de Vente intègre les fonctions facilitatrices dans le cadre du RGPD.

Communautaire

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

Connecté

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

Collaboratif

- > Optimisez 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.

Complet

- > Sage 100 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 de votre entreprise.

Les nouveautés phares

> Barre d'icônes interactive lien réseaux sociaux.

Un simple clic pour afficher l'ensemble des pages des réseaux sociaux d'une société ou d'un contact, aide à la recherche des pages.

> Nombreux outils et utilitaires : recherche d'un terme dans toute la base, sauvegarde avec option

anonymisation, paramétrage des couleurs des utilisateurs dans l'agenda, purge de données. Plus de 60 outils disponibles.

> Nombreux outils de diagnostic, optimisation et réparation avec analyse automatique d'un dossier et synthèse des points d'attention.

Les 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
- > Consultation en temps réel des documents de vente Gestion Commerciale d'un client
- > 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 100 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
- > Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM avec option de valorisation automatique
- > Zone de recherche rapide pour retrouver tous les enregistrements contenant le terme de recherche

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
- > Barre d'icônes interactive lien réseaux sociaux. Un simple clic pour afficher l'ensemble des pages des réseaux sociaux d'une société ou d'un contact, aide à la recherche des pages.
- > Envoi de SMS paramétrables. Exemple : confirmation et rappels de rendez-vous clients

Les fonctionnalités

Paramétrage

- > Intégration avec Sage 100 Gestion Commerciale et les suites de gestion Sage 100
- > 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
- > Interface conviviale de paramétrage des vues pointant sur les données Gestion Commerciale.
- > Console "outils et diagnostics" avec contenu mis à jour régulièrement et automatiquement via connexion Internet
- > Nombreux outils et utilitaires : recherche d'un terme dans toute la base, sauvegarde avec option anonymisation, paramétrage des couleurs des utilisateurs dans l'agenda, Purge de données. Plus de 60 outils disponibles
- > Nombreux outils de diagnostic, optimisation et réparation avec analyse automatique d'un dossier et synthèse des points d'attention

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.
- > Portail responsive intégralement paramétrable avec exemple demande inscription newsletter

Pilotage de l'activité et décision en temps réel

- > Recoupement des indicateurs de Sage 100 Force de Vente et de Sage 100 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 100 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

Productivité

- > Le connecteur Social média pour l'amélioration de la connaissance clients
- > Sage Customer Voice pour proposer et voter pour de nouvelles évolutions
- > Modification de valeurs directement depuis les listes
- > Recherche rapide dans toutes les listes de choix

Pour plus d'informations et être mis en relation avec un expert :

01 41 66 25 91 **International** : +212 5 290 290 90 (hors France métropolitaine)

www.sage.com/fr-fr/sage-100cloud

www.sage.com



© Sage 2021 Tout droit réservé. Société par Actions Simplifiée au capital de 6 750 000 € - Siège social : 10 place de Belgique, 92250 La Garenne Colombes - 313 966 129 RCS Nanterre - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable - Création : CA-inspire