

Sage CRM SalesLogix

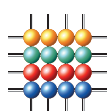
Beheer van dossiers en contacten
Beheer van verkoopkrachten
Beheer van marketingcampagnes
Beheer van klantenservice

Win aan competitiviteit

Sage CRM Saleslogix is een **volledige** oplossing ontworpen om uw commerciële, marketing en service teams de mogelijkheid te bieden om de relaties met uw klanten en prospecten te **optimaliseren**.

Deze oplossing biedt in real time **een globaal overzicht** van iedere klant, waar u ook bent, waardoor u aan **competitiviteit** wint.

Sage CRM SalesLogix werd ontwikkeld om te beantwoorden aan de **specifieke behoeften van uw beroep** en past zich aan uw organisatie en uw werkmethodes aan.



sage Bob Software

De kracht van een internationale groep, de ervaring en de flexibiliteit van een lokale speler

Prospecteren, verkopen, aan klantenbinding doen zijn essentieel voor uw onderneming, omdat deze een onmiddellijke impact hebben op uw prestaties wat omzet en het innemen van marktsegmenten betreft.

Deze factoren van competitiviteit vereisen een organisatie en aangepaste tools. Sage CRM SalesLogix is gemakkelijk toegankelijk voor de gebruikers en is een globale CRM oplossing die perfect beantwoordt aan deze uitdagingen.

Door Sage CRM SalesLogix in uw informatiesysteem te integreren ;

- > **Optimaliseert** u uw prospecties
- > **Beperkt** u uw verkoopcycli
- > **Verbetert** u de kwaliteit van uw services
- > **Beheert** en maakt u uw klantenrelatie **duurzaam**
- > **Ontwikkelt** u uw omzet

Een globaal overzicht van uw klanten



Sage CRM Sales Logix Edition is een complete CRM* oplossing, snel te installeren, eenvoudig in gebruik en efficiënt voor het veroveren en binden van klanten.

Sage CRM SalesLogix is gebaseerd op drie modules :

Het beheer van verkoopkrachten om aan commerciële productiviteit en efficiëntie te winnen.

Het beheer van marketingcampagnes, om het opstellen, beheren en analyseren van uw marketingacties te optimaliseren.

Het beheer van de klantenservice, het verzekeren van een efficiënte opvolging en oplossing van klantenvragen betreffende ondersteuning.

Sage CRM SalesLogix **past zich aan uw bestaande infrastructuur aan** en brengt informatie samen die afkomstig is uit verschillende diensten en systemen. Het programma werd zo ontwikkeld dat het zich dadelijk in het informaticasysteem van uw onderneming integreert en zich koppelt aan beheertoepassingen.

Om alle functies die specifiek voor uw activiteit bestemd zijn te ontwikkelen, beschikt SalesLogix over een **ontwikkelingsplatform**.

Geef
een **beslissende**
impuls
aan **uw verkopen !**

Beheer van verkoopkrachten

Dankzij Sage CRM SalesLogix Edition, geniet uw commerciële dienst van een efficiënte ondersteuning voor het evalueren, opvolgen en analyseren van hun commerciële mogelijkheden. Het biedt een concreet antwoord op vragen betreffende organisatie, beheer van prioriteiten en reporting waardoor de omzet en de efficiëntie van iedere medewerker geoptimaliseerd wordt. Uw vertegenwoordigers beschikken zo over meer tijd die ze kunnen besteden aan wat ze het beste doen : **Verkopen**

Optimaliseer
het **opvolgen**
en **evalueren**
van uw **marketing**
acties !

Beheer van marketingcampagnes

Uw marketingafdeling beschikt over een efficiënte tool voor het **opvolgen** en **evalueren** van hun prospectie en voor het opsporen, bepalen en controleren van hun prospectendossiers.

Via de standaard tools voor het analyseren en segmenteren organiseert u gerichte commerciële acties die het u mogelijk maken uw opbrengst op uw klantenbasis te ontwikkelen. Het beheer van de marketingcampagnes vereenvoudigt het opstellen en aanpassen van uw marketing mix, terwijl de rentabiliteit van iedere actie gecontroleerd wordt.

Verzekert
een **efficiënte**
opvolging en
oplossing
van de klantenvragen
betreffende
ondersteuning !

Beheer van Klantenservice

Uw dienst klantensupport en uw onderhoudstechnici hebben onmiddellijk toegang tot de geactualiseerde gegevens van uw klanten, zodat zij een **gepersonaliseerde** bijstand kunnen garanderen. Door de snelle toegang tot de informatie kan er efficiënt geantwoord worden op alle vragen. Uw klanten kunnen hun dossiers rechtstreeks op Internet opvolgen, waardoor u aan **efficiëntie** en **productiviteit** wint.

- > Automatisering van de belangrijkste stappen uit de verkoopcyclus (verkennende gesprekken, afspraken voor presentaties,...).
- > Opvolgen van de zakenportefeuille (raadplegen van dossiers van klanten, lopende bestellingen, facturatiehistoriek, toegestane uitstaande bedragen,...)
- > Besturen van mogelijkheden en verkoopreporting
- > Integratie van gegevens met de marketing, de verkoopadministratie, de boekhouding en de klantenservice

- > Aanpassing aan de specifieke methodes van iedere onderneming
- > Toegang tot de informatie via een beveiliging op meerdere niveaus (individueel, commerciële team, directie...)
- > Beheer van verkoopomgevingen met meerdere filialen



De reporting functies maken een dynamisch beheer van alle analyses met betrekking tot commerciële activiteit en de automatisatie van de reporting van verkoopkrachten mogelijk.



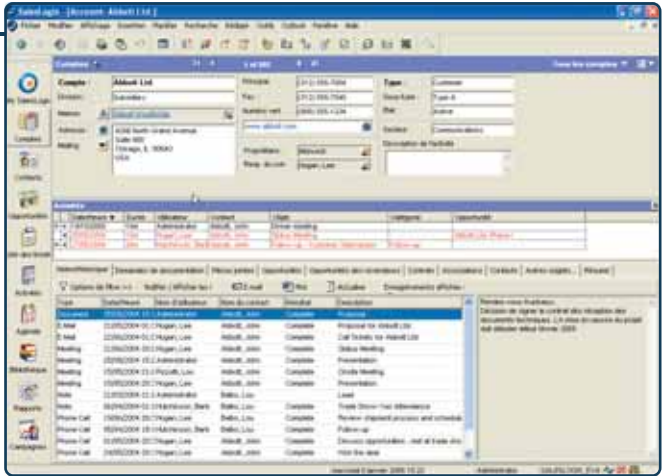
Zorg voor persoonlijke campagnes en zet uw prospecten sneller in klanten om.

- > Segmentatie en kwalificatie van klanten en prospecten
- > Organisatie van marketingcampagnes en automatisatie van de belangrijke fases.
- > Automatisch toekennen van prospecten aan de commerciële teams.
- > Opvolgen en analyseren van de resultaten van iedere campagne.
- > Beheer van budgetten van de marketingcampagnes.



- > Toegang tot gegevens over klanten in real time
- > Snel oplossen van problemen dankzij de toegang tot de informatie database en een automatische stijgende procedure.
- > Informatiedelen met de commerciële en de marketing afdeling
- > Ontwikkelen van de kwaliteit van de dienst dankzij een gepersonaliseerde opvolging van de klanten.
- > Mogelijkheid tot het gebruiken op afstand voor de technici op de baan
- > Toegang van klanten tot uw informatie-basis via Internet

De fiche Dossier maakt het mogelijk om alle informatie over een klant of prospect samen te brengen voor een betere opvolging van de relatie.



Sage CRM SalesLogix Edition, aan te passen aan de behoeften van uw beroep

De technologische flexibiliteit

Sage CRM SalesLogix biedt de mogelijkheid tot installatie in uitsluitend de modus Client Web (connectie via een Internet navigator), in de modus Client/Server of in de modus Client Server en Client Web.

Deze technische flexibiliteit maakt het mogelijk om de installatie en het gebruik aan te passen in functie van de behoeften van iedere medewerker, naargelang uw technische infrastructuur en uw beroep.

Het beheer van de activiteit op afstand

Sage CRM is volledig ontworpen rond het concept van mobiliteit voor een gunstig gebruik van het product op afstand. De ontwikkelde technologieën bieden de mogelijkheid van het gebruik op afstand zonder netwerkverbinding, om zo de communicatiekosten te beperken, of met netwerkverbinding, om zo voorrang te geven aan real time. Sage CRM SalesLogix kan gebruikt worden op elk type randapparatuur (microcomputer,

draagbare computer, pocket PC, Palm O/S, Blackerry, PC tablet enz...) wat de mogelijkheid biedt om de materiële infrastructuur van het bedrijf te kapitaliseren en de starterkosten te beperken. Dankzij het web en de synchronisatie functies van gegevens hebben uw medewerkers toegang tot de Sage CRM SalesLogix modules, waar ze zich ook bevinden, waar zij aan efficiëntie winnen.

De Geo-localisatie

Deze functie maakt het mogelijk om automatisch en betrouwbaar klanten en prospecten van de onderneming te lokaliseren. Het commerciële team kan

haar afspraken plannen en organiseren en hun verplaatsingen optimaliseren naargelang hun geografische sector.

De computer-telefoon verbinding

Het belang van de computer-telefoon verbinding (CTV) bestaat eruit om de telefonische oproepen te optimaliseren door een dynamische verbinding tussen het gebruik van Sage CRM SalesLogix en het telefoontoestel van de gebruiker.

Hierdoor is het mogelijk om door een muisklik op de contactfiche automatisch het telefoonnummer te vormen, of om op voorhand de identiteit van de gesprekspartner te kennen, om zo het telefoongesprek te personaliseren.

Sage CRM SalesLogix Edition aansluiten op uw beheertoepassingen

Geniet van een geoptimaliseerd informatiesysteem dankzij de interface tussen Sage CRM SalesLogix en de Sage beheer-software.

Het biedt de mogelijkheid om heterogene beheertoepassingen aan te sluiten,

deze op een dynamische manier te onderhouden en dit alles terwijl de functionele bekwaamheid vereist voor elke activiteit binnen de onderneming behouden blijft.





Aanpassen aan de specifieke behoeften van uw beroep

De CRM* is efficiënt aangezien hij aangepast is aan uw beroep en uw organisatie. Uitgerust met de standaard ontwikkelingstools van de markt biedt het ontwikkelingsplatform Sage CRM SalesLogix een concreet antwoord op de specifieke eigenschappen van uw beroep, welke uw activiteit ook is, terwijl de duurzaamheid van de uitgevoerde ontwikkelingen verzekerd wordt.

- > Gebruik van een standaard markttaal voor een beter begrip door de technische teams
- > Ontwikkeling van nieuwe regels voor functies om zich aan te passen aan uw specifieke vereisten.
- > Toevoegen van functietabellen in de database in alle eenvoud.
- > Wijzigen en aanmaken van gebruikersschermen zonder ontwikkeling.
- > Automatisch verspreiden van personalisaties, naargelang de beveiligingsniveaus voor gebruikers.
- > Beheer van 'versioning', die het mogelijk maakt om bijwerkingen te beheren en te organiseren.

Sinds meer dan 20 jaar is Sage de bevoorrechte partner van ondernemingen – zowel kleine, middelgrote als grote – voor beheeroplossingen. Sage CRM Solutions steunt op deze ervaring om aan zijn 2,5 miljoen gebruikers oplossingen voor klantenbeheer voor te stellen die het hun mogelijk maakt om hun dagelijkse activiteit te optimaliseren. Sage stelt via Sage CRM Solutions, een gamma CRM oplossingen voor dat bestaat uit 3 pakketten - ACT ! by Sage, Sage CRM en Sage CRM SalesLogix – om te beantwoorden aan de behoeften en de activiteit van iedere onderneming.

Contact

Sage Bob Software

Excelsiorlaan 3
1930 Zaventem

T > +32 (0)70 22 21 20
F > 0800 90 170
saleslogix@sagebobsoftware.be

www.sagebobsoftware.be



Uw bevoorrechte partner