



sage CRM Solutions

Communiqué de presse - Nouveauté produit

Le 19 janvier 2008

ACT! 2009 simplifie la gestion des contacts pour augmenter la performance commerciale

La nouvelle version d'ACT! met l'accent sur l'exploitation plus simple et plus complète de la base des clients et prospects ainsi que sur les gains de temps au quotidien. Ces améliorations permettent de consacrer davantage de temps à la prospection et à la fidélisation plutôt qu'aux tâches administratives.

Avec 2,7 millions d'utilisateurs dans le monde, dont 30 000 utilisateurs en France, ACT! est l'un des logiciels de gestion de la relation clients les plus répandus. Conçu pour les petites entreprises et les indépendants, il permet de gérer efficacement les contacts, de prospecter et de fidéliser.

ACT! 2009 a été conçu pour améliorer l'efficacité quotidienne des utilisateurs du logiciel et optimiser des fonctions les plus utilisées.

Afin de rester en adéquation avec les besoins des entreprises, tous les utilisateurs d'ACT! reçoivent automatiquement une étude de satisfaction 2 et 6 mois après l'installation du produit.

Exploiter efficacement la principale richesse de l'entreprise : sa base clients et prospects

Parce que gérer efficacement ses relations est indispensable à la performance commerciale*, il est nécessaire de disposer d'un outil facile à utiliser et complet pour disposer d'un suivi précis des contacts, relancer au bon moment et hiérarchiser les priorités de prises de contacts.

Afin d'exploiter plus efficacement les informations de la base contacts, des améliorations sur la recherche d'informations ont été intégrées dans ACT! 2009:

- la fonction "Précédent" permet de mémoriser les dernières recherches effectuées, ce qui permet de revenir immédiatement aux dernières informations consultées sans refaire des manipulations.
- la recherche rapide inclut davantage de critères pour mieux cibler les actions commerciales, comme par exemple trouver tous les clients qui ont un produit A mais pas un produit B, de proposer des services complémentaires...

Gagner du temps sur les tâches non-productives

Afin de faire gagner un temps précieux aux commerciaux, la vitesse du logiciel a été améliorée : plus de rapidité au lancement des principales fonctions lors des premiers démarrages, et plus de vitesse dans les traitements après plusieurs mois d'utilisation avec une base contacts de plusieurs milliers d'utilisateurs.

Dans un souci d'efficacité, le planificateur d'ACT! permet de programmer automatiquement certains processus incontournables : sauvegarder les données à une heure donnée, synchroniser les informations de la base ACT! avec Microsoft Outlook...

Rapprocher la base d'information de l'outil de contact pour plus d'agilité

L'utilisation de la base clients est directement liée aux échanges avec eux. Afin de simplifier l'interface entre cette base et le courrier électronique, ACT! 2009 améliore les échanges avec Microsoft Outlook :

- le classement automatique des emails de MS Outlook dans la base de contacts ACT! permet de rattacher en un clic les emails aux bons contacts dans ACT!
- l'utilisateur peut créer une activité depuis un email d'un simple clic : un rendez-vous confirmé s'intègre naturellement dans l'emploi du temps
- un assistant permet de choisir le type d'enregistrement des emails sous Outlook dans l'historique d'ACT! pour n'y insérer que les éléments essentiels : enregistrer uniquement le sujet, la pièce attachée...
- la création de règles spécifiques synchronise Outlook et différentes bases ACT!, pour stocker ses contacts dans différentes bases de données séparées si l'entreprise a différentes activités.

Une intégration simple et naturelle dans le système d'information de l'entreprise

ACT! 2009 est compatible avec les dernières technologies : Windows Server 2008, les OS en 64 bits Vista, Server 2003 / 2008 et Lotus notes 8.

Pour éviter les ressaisies fastidieuses et source d'erreurs, ACT! 2009 échange nativement ses contacts avec Ciel Gestion Commerciale Millésime & Evolution 2009, Ciel Quantum et Sage 30/100 v15.

Act! 2009 est disponible depuis le 15 décembre 2008.

Cible : Les Indépendants et Petites Entreprise jusqu'à 20 salariés

Tarif indicatif : 229 €HT pour 1 utilisateur, 990 €HT pour 4 postes

** Selon une étude Sage-IPSOS réalisée en février 2008, 84 % des utilisateurs de logiciels de Gestion de La Relation Clients confirment que l'outil améliore la performance commerciale de leur entreprise.*

A propos de Sage CRM Solutions

Sage CRM Solutions est l'entité du Groupe Sage spécialiste de la gestion de la relation clients (ou Customer Relationship Management / CRM).

Sage conçoit, édite et commercialise des logiciels de gestion d'entreprise et des services associés pour accroître leur performance. Afin de garantir une gestion en toute sérénité à ses 5,8 millions de clients dans le monde, Sage s'appuie sur l'expertise de ses 14 500 salariés, sur son réseau de 30 000 partenaires revendeurs et sur plus de 40 000 experts comptables, prescripteurs de ses solutions. Sage propose des produits et services en adéquation avec les différentes fonctions de l'entreprise et avec le niveau de développement des organisations. Grâce à ses investissements en R&D et à la veille réglementaire, Sage anticipe les évolutions légales, fiscales et technologiques pour assurer à ses clients un haut niveau de service et d'assistance. Son chiffre d'affaires dans le monde en 2008 s'élève à 1,696 Md€ (+7% par rapport à 2007).

En France, Sage compte 550 000 clients, 2 500 salariés, et son chiffre d'affaires s'élève à 306 M€ (+16%). Pascal Houillon, Président de Sage en France, a fondé le 23 septembre 2008 l'Institut Sage afin de contribuer au développement des PME en France.

<http://www.sagecrm.fr>