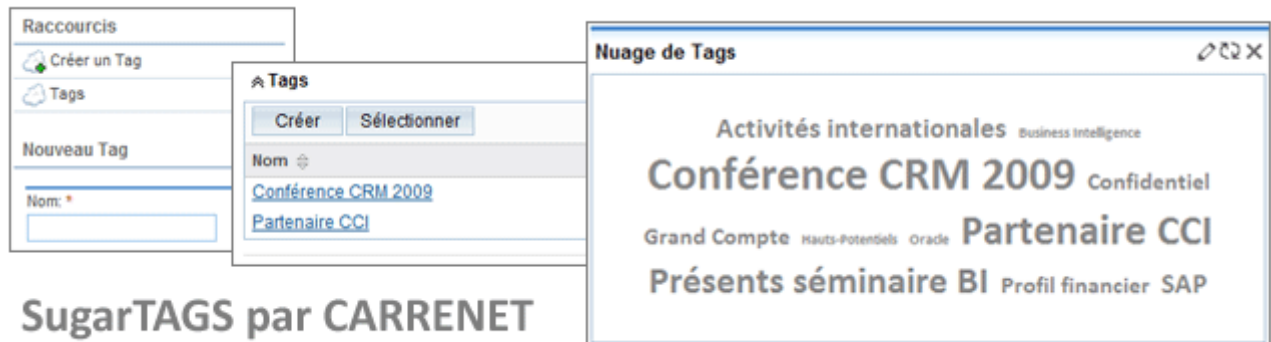


## CARRENET annonce la disponibilité du module gratuit SugarTAGS pour SugarCRM

Grâce à ce module, tous les utilisateurs peuvent tagger n'importe quel objet au sein de la base SugarCRM (compte, contact, lead ou opportunité) et retrouver facilement tous les objets taggés avec un même mot-clé au sein du nuage de mots-clés.



Paris (France), le 5 mai 2009 – CARRENET, Partenaire Gold SugarCRM, annonce aujourd'hui la disponibilité du module SugarTAGS pour SugarCRM ; ce module est disponible gratuitement en français et en anglais pour l'ensemble des sociétés utilisant SugarCRM, qu'il s'agisse de l'édition gratuite (Community Edition) ou des éditions payantes (Professional / Enterprise).

"C'est un formidable moyen donné aux utilisateurs finaux de pouvoir très facilement grouper des objets différents sur des critères communs, et cela sans rien toucher au paramétrage en place", déclare François Papon, Directeur des Opérations de CARRENET. "C'est une demande d'un grand nombre de nos clients qui vont être très satisfaits aujourd'hui."

Le grand intérêt d'utiliser les tags au sein d'une base de données CRM comme SugarCRM est de pouvoir segmenter sa base de données sur des critères hétérogènes. En effet, la segmentation homogène est représentée par des champs comme : le type de société (client, prospect, fournisseur...), l'avancement d'une opportunité (nouveau, rencontré, devis, négo, gagné...)... Le module SugarTAGS permet par exemple, pour un fournisseur de prestations informatiques, de grouper sur le mot-clé "SAP" tous les comptes, contacts, leads, opportunités pour lesquels le logiciel SAP est dans le scope du projet. Et l'on peut évidemment associer autant de tags que l'on souhaite à un objet SugarCRM.

**Tagger un compte (société), un contact (interlocuteur), un lead (prospect, piste) ou une opportunité (affaire)**  
Lorsque l'on est sur une fiche SugarCRM, il suffit de cliquer dans le sous-onglet TAGS pour associer immédiatement cette fiche à un ou plusieurs mots-clés.

### Retrouver les objets taggés

Au sein de la page d'accueil, il suffit d'ajouter le dashlet TAGS : ce dashlet présente les différents mots-clés, ces mots-clés ayant une taille de police proportionnelle au nombre d'objets qui ont été taggés avec ; le tout est présenté soit en mode fixe, soit en mode animé 3D. En cliquant sur l'un des mots-clés, on accède à la liste de l'ensemble des objets SugarCRM taggés avec ce mot-clé.

D'autre part, pour les clients Sugar Professional (bénéficiant ainsi des fonctions de reporting), il est possible de sélectionner des contacts ou des leads dynamiquement sur les tags associés, et de générer ainsi des liste-cibles pour envoyer des emailings ciblés sur ces tags.

Télécharger le module SugarTAGS sur [www.sugarforge.org/projects/sugartags](http://www.sugarforge.org/projects/sugartags)



**À propos de SugarCRM**

SugarCRM est le premier éditeur mondial de solutions commerciales Open Source de gestion de la relation client (GRC). Répondant aux besoins des entreprises de toutes tailles, les solutions Sugar s'adaptent facilement à tous types d'environnement métier et constituent une alternative souple et économique aux applications propriétaires. L'architecture Open Source de SugarCRM permet aux entreprises de faire évoluer et d'intégrer plus aisément leurs processus clients, l'objectif associé étant d'entretenir et de développer des relations clients encore plus profitables. SugarCRM propose différentes options de déploiement – à la demande, sur site, appliances dédiées – pour mieux s'adapter aux besoins spécifiques de ses clients en termes de sécurité, d'intégration et de configuration. Plus d'informations sur <http://www.sugarcrm.com>

**À propos de CARRENET**

CARRENET propose à ses clients entreprises des prestations exclusives de conseil, de services et d'implémentation autour de logiciels Open-Source de CRM et de Business Intelligence. CARRENET est une SAS (Société par Actions Simplifiées) au capital de 50.000 Euros dont les bureaux sont situés à Paris. Les 3 membres de l'équipe dirigeante cumulent plus de 30 ans d'expérience acquise chez des éditeurs de logiciels (CRM et Business Intelligence) ou des sociétés de prestations informatiques. Plus d'informations sur <http://www.carrenet.com>