

## Communiqué de presse – Avril 2011

---

### Le CRM intelligent : les champs complétés automatiquement en un seul clic.

**Captivea, société spécialisée dans le conseil et les logiciels de gestion de la relation client**, propose dès aujourd'hui un module complémentaire pour **SugarCRM** permettant de récupérer les données des entreprises. Cette offre de service, incluse dans le CRM a été mise en place dans le but d'optimiser encore et toujours plus la productivité des entreprises utilisant un logiciel de CRM.

Ce service a été conçu en partenariat avec des spécialistes de récupération de l'information d'entreprise (Manageo, Societe.com), assurant ainsi la qualité et la fiabilité de ces données. De l'identité légale jusqu'au bilan financier et l'annonce des procédures en cours, les entreprises sont passées au peigne fin. Une fois analysées et croisées entre elles, ces informations permettent de choisir ses axes de développement commercial, de mener une stratégie précise et surtout de mieux gérer le risque financier d'un client ou d'un futur client.

A présent, les clients de Captivea peuvent récupérer les données qui les intéressent, d'une manière **simple et automatisée**. Il suffit de renseigner le nom de l'entreprise, le SIRET ou le nom du dirigeant puis tous les champs de la fiche se remplissent automatiquement. Un gain de temps important lorsqu'il s'agit de prendre rapidement une décision comme traiter ou non un prospect ayant une mauvaise situation financière ou organiser ses actions commerciales selon un secteur géographique.

Les données relatives aux prospects, aux clients sont sans cesse en mouvement, pour palier à cela, le CRM ne peut être statique et doit suivre constamment les évolutions, les changements. Il est donc également possible de mettre les données à jour, de manière automatique afin de suivre au mieux l'activité des entreprises. Un client déménage, la mise à jour des données permet de rectifier la fiche client automatiquement.

**Une mise en œuvre d'une grande simplicité** pour ce service : Captivea active le module au sein du CRM sur demande de ses clients. Afin de répondre aux besoins de chaque entreprise, différents packs sont proposés : 100, 1000, et jusqu'à 10 000 sociétés importées, avec des tarifs dégressifs selon la quantité.

Développer de nouvelles fonctionnalités au sein du logiciel SugarCRM vient s'inscrire dans la stratégie de développement de Captivea. Ce nouveau module, élaboré en étroite

collaboration entre Captivea et ses clients, permet d'étendre l'efficacité et l'interactivité du logiciel SugarCRM.

### **A propos de Captivea**

Captivea, partenaire officiel SugarCRM accompagne les entreprises dans la définition et la réalisation de leurs projets CRM sur toutes les éditions SugarCRM, en mode hébergé SaaS ou sur site. Spécialisée dans la relation client, l'équipe de Captivea met ses compétences de conseil, mise en place, paramétrage, formation, développement spécifique, hébergement et support au service de leurs clients pour les aider à optimiser leur relation client.

### **A propos de SugarCRM**

SugarCRM, le logiciel open source de gestion de la relation client mondialement reconnu, développé par l'éditeur américain du même nom, se démarque par sa facilité de mise en œuvre et de prise en main.

SugarCRM, c'est plus de 600 000 utilisateurs dans le monde, une communauté importante d'utilisateurs, conquise par la souplesse du logiciel et de ses innombrables possibilités d'évolutions.

---