



sage

SalesLogix V6.2 - Ventas



Principales funcionalidades

- Gestión de Cuentas y Contactos.
- Gestión de oportunidades.
- Gestión de calendario y actividades.
- Integración Avanzada con Outlook.
- Automatización del proceso de ventas.
- Previsión e Informes de ventas.
- Búsquedas y Grupos.
- Envíos personalizados - Combinación de correspondencia.
- Seguimiento de los competidores.
- Envío de documentación.
- Biblioteca de referencia.
- Realineación del territorio.
- Integración con los módulos de Marketing, Servicio al cliente y Soporte
- Integración con el Back-office.
- Sistemas de alertas y notificaciones.

Sage SalesLogix proporciona las herramientas y recursos necesarios para gestionar eficazmente todos los aspectos del ciclo de ventas e incrementar la productividad del equipo comercial.

Es un repositorio de toda la información de cada contacto recabada a través de diferentes medios, lo que permite acceder a información detallada de las cuentas y contactos, realizar un seguimiento de las oportunidades desde que se generan hasta que se cierran, gestionar los calendarios de los equipos y las actividades, y llevar a cabo previsiones de ventas e informes sobre las actividades de venta y su efectividad.

Criterios para tomar decisiones fundamentales

Sage SalesLogix proporciona los criterios para tomar decisiones de negocio fundamentales, y herramientas de gestión para ponerlas en marcha.

Permite realizar un análisis exhaustivo de los beneficios potenciales y de la probabilidad de cierre de las previsiones de ventas. Segmentación de las oportunidades de venta por Administrador de cuenta, región o estado.

Mediante Cristal Reports, integrado en SalesLogix, se pueden obtener múltiples informes para mejorar la efectividad a nivel individual y de grupo, y que sirven de guía para realizar una reasignación de los territorios así como una redistribución del presupuesto destinado a marketing. También es posible generar alertas automáticas sobre las oportunidades de ventas en función de las condiciones definidas.

Mayor flexibilidad para adaptarse a tu forma de trabajar

Personaliza el diseño y las funcionalidades de Sage SalesLogix para reflejar los procesos de captación, retención y desarrollo de clientes. Fácil gestión de las asignaciones de equipo y territorio, perfiles de usuario, flujo de trabajo, controles de seguridad y roles de administrador.

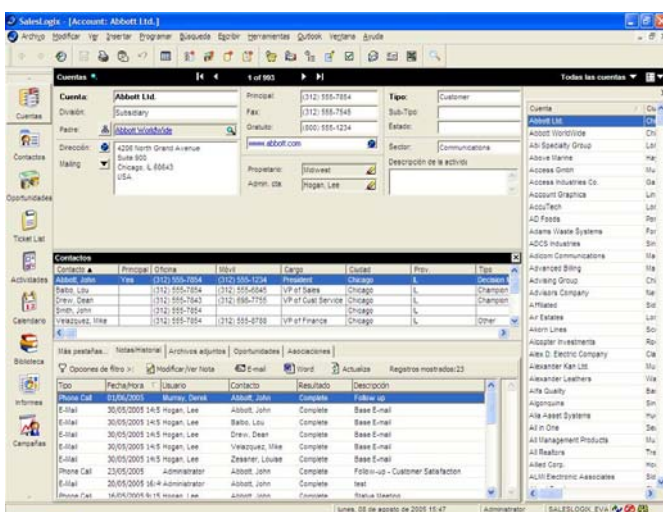
Sage SalesLogix es flexible y escalable, lo que permite una total adaptación a la empresa a medida que ésta crece y cambian sus necesidades.

Incrementa la productividad y el rendimiento de ventas

Sage SalesLogix ayuda a dirigir las oportunidades a través del ciclo de ventas, automatizando actividades tales como: llamadas de seguimiento, envío de documentación y cartas en base a los procesos de ventas y marketing previamente definidos.

El equipo de ventas puede realizar envíos a clientes o grupos de potenciales utilizando plantillas de e-mail HTML personalizadas. También permite realizar el seguimiento de competidores y acceder a la Biblioteca para obtener información del producto, estudios o materiales de marketing.

La integración avanzada con Microsoft Outlook permite a los usuarios compartir contactos, enviar e-mails y gestionar calendarios mediante Microsoft Outlook directamente desde Sage SalesLogix, así como registrar la actividad en el historial de la cuenta de Sage SalesLogix.



Funcionalidades

Gestión de cuentas y contactos

- Posibilidad de realizar un seguimiento de todas las interacciones con los clientes y agregar archivos, notas o solicitudes de documentación.
- Asignación del propietario, establecimiento de jerarquías de cuentas y realización de seguimientos de fuentes de contacto.

Gestión de las oportunidades

- Seguimiento de la probabilidad de cierre, de los productos, de las fuentes de contacto, del estado y de los competidores.
- Generación automática de propuestas de venta, reflejando la aceptación del cliente local.

Gestión del calendario y de las actividades

- Gestión de las actividades programadas y el seguimiento de llamadas telefónicas, las tareas, los eventos y las solicitudes de documentación.

Integración avanzada con Outlook

- Gestión de contactos, e-mails y calendarios mediante Microsoft Outlook® con Sage SalesLogix.
- Envío de e-mails y archivos adjuntos mediante Microsoft Outlook, y archivo en el historial de Sage SalesLogix.

Seguimiento de las respuestas de las campañas

- Ver los datos de las respuestas en tiempo real para analizar el impacto de las campañas que están en proceso.
- Acceso a los parámetros de la campaña, tales como índice de respuesta e ingresos de ventas asociados.
- Ver o agregar información sobre campañas o respuestas desde los registros de cuenta o contacto.
- La información obtenida a nivel de la oportunidad se recupera en la vista de gestión.

Automatización del proceso de ventas

- Creación de procesos personalizados basados en la línea de producto, el valor de la oportunidad o el tipo de potencial.
- Actividades de venta automatizadas y asignación de objetivos y resultados requeridos en cada etapa.

Previsiones e informes

- Análisis de campañas de ventas, eficiencia del pipeline, ingresos por fuente de contacto, etcétera.
- Segmentación de oportunidades por Administrador de cuenta, región o probabilidad de cierre.

Búsquedas y grupos

- Entrega de mensajes de marketing y ofertas de venta dirigidos a un grupo concreto para seleccionar segmentos de clientes.

Envíos personalizados / Combinación de correspondencia

- Crear plantillas de e-mail HTML personalizadas y reenviarlas mediante la opción combinar correspondencia.
- Archivar cartas, e-mails, fax o propuestas en los registros de la cuenta del cliente.

Seguimiento de los competidores

- Registro de información sobre el producto de la competencia, como puntos fuertes y puntos débiles.
- Seguimiento de los miembros del equipo de ventas, de las estrategias de venta y razones de éxito.

Envío de documentación

- Seleccionar portada, elemento, prioridad, fecha de envío, cantidad y opciones de envío.

Biblioteca de referencia

- Guardar información acerca de los productos, marketing, manuales, precios y presentaciones.
- Adjuntar y enviar archivos desde la Biblioteca vía e-mail a clientes y potenciales.

Realineación del territorio

- Realineación del territorio, crear nuevos equipos y reasignar la propiedad de una cuenta.
- Visualizar los detalles de campañas de marketing, índices de respuesta e ingresos de ventas asociados.
- Proporciona al Administrador de la cuenta el historial de las incidencias de sus clientes.

Integración con el back-office

- Visualizar datos de contabilidad, tales como situación del crédito, actividad, balance A/R, deuda y condiciones de pago.
- Acceso a la información del producto, inventario y precios.
- Visualizar la integración back-office online o de forma remota.
- Funcionalidades de integración con el back-office totalmente personalizables.

Windows, Web y Wireless

- Sincronización más rápida. Permite trabajar off line u online en red o vía web.
- Utilización de teléfonos inalámbricos y PDAs para obtener un rápido acceso a los datos del cliente en el momento necesario.

Sistemas de alertas y notificaciones

- Gestionar datos proactivamente y notificar automáticamente la gestión de los indicadores clave del negocio.
- Recibir alertas vía e-mail, PDA, fax, teléfono móvil o navegador web.

Administración y personalización

- Gestionar los equipos y las asignaciones territoriales, los perfiles de usuario y los roles del Administrador.
- Configurar las vistas, los informes, los menús, los campos, los procesos y los perfiles de seguridad.

INFORMACION COMERCIAL:

Madrid: 902 884 884

Barcelona: 902 884 864

www.sagecrm.es

La información contenida en este documento puede ser objeto de modificaciones sin notificación. ES-HPCRMSLXVentas-2007-10-01