

sage

# Culture clients CRM by Sage

## Dossier de présentation Partenaires

..... | Contexte | Programme | Opérations sur votre parc clients | Avantages pour vous | Dispositif | Comment souscrire au programme ? | .....

## ● Le CRM, une brique métier indispensable aux entreprises :

- Pour les entreprises, leurs clients constituent un **capital essentiel de leur patrimoine** : «Prospecter, vendre, fidéliser» composent les étapes d'un cycle indispensable au développement et à la pérennité de leur activité.
- Nous leur proposons aujourd'hui d'aller plus loin en leur offrant la possibilité de s'appuyer sur **l'interactivité entre les services, la transparence et la fluidité des informations** financières, commerciales et marketing.

Aujourd'hui, avec Sage, donnez à vos clients la possibilité de partager des données fiables et tangibles, de développer leur activité et de gérer leurs priorités.

## ● Sage CRM, un produit complémentaire des logiciels Sage installés chez nos clients

- Sage CRM est une solution de Gestion de la Relation Clients dédiée aux PME, qui permet de fédérer le travail individuel et collectif des équipes de Vente, Marketing et Service afin de renforcer la performance des collaborateurs et des entreprises.
- Sage CRM est composé de 3 modules : Forces de vente, Service Clients et Gestion des campagnes marketing.

## ● Intégration Sage CRM – Sage 100 Entreprise Étendue : vers un système d'information homogène...

- Aujourd'hui un poste **Sage CRM est intégré à Sage 100 Entreprise** afin de proposer aux entreprises un système d'information homogène et communicant. Ainsi, les PME équipées de Sage 100 Entreprise ont désormais l'opportunité d'enrichir leur gestion commerciale de fonctionnalités de Gestion des Forces de Ventes, qu'ils peuvent compléter de Gestion des Campagnes Marketing et de Services Clients.
- L'intégration Sage CRM dans Sage 100 a été conçue pour répondre à des besoins de simplicité, de flexibilité et d'échange dynamiques des flux d'informations.

## ◆ Enjeux

Généraliser l'usage des fonctionnalités Sage CRM chez chacun de vos Clients à travers un programme spécifique Culture Clients<sup>CRM</sup> by Sage pour :

- Développer votre CA
- Capitaliser sur les clients et développer le parc
- Fidéliser vos clients

Culture  
clients<sup>CRM</sup> by Sage

## ◆ Ambitions

2010 Doubler le nombre de clients équipés de Sage CRM

2011 Développer l'usage des solutions CRM auprès de plus de 30% des clients Sage 100 Entreprise

2012 Équiper 10% des clients Sage 100 d'une solution CRM de Sage



## ◆ Cibles

- Sage 100 Entreprise
- Sage 100 Entreprise Étendue
- Sage 100 Comptabilité et/ou Gestion Commerciale en réseau
- Sage 100 Multi-détenteurs en réseau

## ◆ Mécanique

- Programme de communication sur 3 ans auprès de la base clients visant à généraliser l'usage des fonctions de CRM : **Culture Clients<sup>CRM</sup> by Sage**
  - Diffusion de supports mettant en avant études, recommandations, bénéfiques utilisateurs, témoignages (exemple : les Cahiers du CRM)
  - Campagnes de prospection : e-mail, diagnostic ...
  - Télémarketing de la part de Sage pour appuyer le message et détecter les besoins

## ◆ Les offres

- Le module CRM dans Sage 100 Entreprise et Sage 100 Entreprise Étendue
- Sage CRM Éditions Standard ou Avancée

## ● Générer du CA sur vos clients

- Étendre le nombre d'utilisateurs et vendre des licences additionnelles CRM
- Développer des prestations à Valeur Ajoutée : Audit, Paramétrage, Installation, Formation

## ● Aller à la conquête de nouveaux clients

- Le potentiel de développement est fort puisque plus de 72%\* des PME sont à équiper d'un logiciel CRM

## ● Accroître la dépendance et la fidélisation de vos clients par votre maîtrise de leur Système d'Information et données critiques élargies

## ● Vous différencier de la concurrence au travers d'une offre unique disponible soit en autonome, soit en intégrée avec les solutions de gestion SAGE

Culture  
clients CRM by Sage

\* source : étude IPSOS 2008, menée sur 847 entreprises

## Vous n'êtes pas encore compétents sur le CRM

**Devenez revendeur Sage CRM et bénéficiez de l'accompagnement de Sage**

### ◆ Montez en compétence sur Sage CRM

- Suivez notre FAD gratuite « [Méthode de découverte Client CRM](#) »
- Souscrivez au [parcours de Formation Initial CRM](#) de 9 jours à 2 025 € (au lieu de 2 700 €) comprenant :
  - Formation Cursus Sage CRM Utiliser & Administrer
  - Sage CRM Paramétrer - Cursus Avancé
  - Installation et Mises à jour
  - « [Méthode de Déploiement Rapide](#) » testée et approuvée par plusieurs partenaires

et bénéficiez d'une Version de Démonstration Avancée Sage CRM (valable 30 jours)

- Participez à la FAD « [Détection des projets CRM par téléphone](#) »

### ◆ Équipez-vous !

- **Gratuitement si vous devenez Partenaire Agréé CRM**  
Pack Sage CRM pour MS SQL Server Edition Pilotée Avancée  
10 postes (Valeur 15 600 € DEL et 1 195 € DUA)
- **En commandant votre produit d'Équipement Interne avec 50% de remise sur le DEL et le DUA**  
Pack Sage CRM pour MS SQL Server Edition Pilotée Avancée  
4 postes à 3 350 € le DEL et 597 € le DUA

## Vous êtes compétents sur le CRM

### ◆ Suivez nos FAD

- FAD gratuite « [Méthode de découverte Client CRM](#) »
- FAD « [Détection des projets CRM par téléphone](#) »

### ◆ Relayez les opérations auprès de vos clients

- Ciblez vos communications sur votre parc
- Relancez vos clients afin de détecter leurs besoins en CRM

### ◆ Prenez contact sous 48 heures avec les contacts que nous vous transmettrons

## Nos engagements

- Nous mettons à votre disposition des supports de communication
- Nous relayons les opérations marketing sur l'espace extranet partenaires, le Widsage
- Nous vous accompagnons dans votre démarche avant-vente
- Nous vous transmettons les indications d'affaires ou opportunités détectées

# Comment souscrire au programme ?

- ◆ Complétez & adressez-nous le [bulletin d'adhésion](#) au programme Culture Clients <sup>CRM</sup> by Sage
- ◆ **Inscrivez-vous aux sessions de formation** pour initier ou compléter votre montée en compétence sur Sage CRM en validant le parcours suivant :
  - [Parcours Initial de 9 jours et FAD Méthodologie Déploiement Rapide](#)
  - [FAD gratuite « Méthode de Découverte CRM Clients »](#)
  - [FAD « Détecter des projets CRM par téléphone »](#)
  - [Webex Nouveautés Sage CRM 6.5](#)



SAGE SAS

10, RUE FRUCTIDOR  
75834 PARIS - CEDEX 17

SERVICE INFORMATIONS COMMERCIALES  
FAX : 01 41 66 25 55

Culture  
clients CRM by Sage

The logo for "Culture clients CRM by Sage". "Culture" is in a large, green, sans-serif font. "clients" is in a smaller, green, sans-serif font. "CRM" is written inside a green leaf-like shape. "by Sage" is in a smaller, green, sans-serif font, with a small green leaf-like shape below it.

[www.SageCRMSolutions.fr](http://www.SageCRMSolutions.fr)