



Sage CRM | Focused Sales Management

Haal het beste uit uw verkoopkans

Sage CRM helpt u verkopers met de focus op de meest kansrijke verkoopkans op het juiste moment. Ze hebben via dashboards en rapportages directe toegang tot relevante informatie van de verkoopkans welke u als organisatie belangrijk acht. Dit maakt het hen nog eenvoudiger om succesvol te zijn!

Workflow en salesfunnel functies helpen om de verkoopkans efficiënt en effectief te routeren en proactief naar voren te brengen naar de juiste persoon en/of team binnen uw organisatie.

Sage CRM zorgt ervoor dat rondom de verkoopkans alle relevante informatie bereikbaar is vanuit één scherm. Dit is volledig op smaak af te stemmen met uw behoefte. Hierdoor zijn uw mensen nauwelijks nog tijd kwijt om zich goed en compleet voor te bereiden op een volgend contact.

Doordat Sage CRM integreert met uw backoffice kunt u ook bijvoorbeeld de orderhistorie bij een nieuwe verkoopkans betrekken. U maakt structureel gebruik van cross en upsell activiteiten en zorgt voor een compleet klantbeeld voor alle relevante verkoopcontacten.

Management heeft door de praktische ondersteuning van het verkoopproces met Sage CRM real time overzicht van de stand van zaken binnen het verkoopteam.

VOORDELEN

Vergroot het slagings % van iedere verkoopkans.

Maak offertes en promoveer deze tot orders.

Meer teamselling en samenwerking mogelijk door het centraal delen van informatie.

Beslis en acteer op basis van actuele en rationele informatie.

Verhoog de productiviteit per medewerkers door de tijd benodigd voor informatievergaring te minimaliseren.

Zorg ervoor dat verkoopinformatie op ieder moment, op iedere lokatie beschikbaar is voor de juiste (vervolg)actie.

Maximaliseer cross en upsell activiteiten.

Maak gebruik van de LinkedIn netwerken en andere social media.

Benut informatie uit andere systemen van het bedrijf.

Pas de mogelijkheden van tablets en smartphones toe.

Sage CRM is browseronafhankelijk beschikbaar!

Benut de grote set aan standaard rapportages, pas deze aan of breidt ze uit. Optimaliseert met Sage CRM het inzicht in de voortgang van uw commerciële activiteiten.

Sage CRM is meertalig (uiteraard ook NL) en multicurrency.

The screenshot shows the Sage CRM interface. At the top, there is a search bar and a navigation menu with options like Recent, Welcome, Dashboard, Calendar, Contacts, Leads, Opportunities, Cases, Shared Documents, and Preferences. Below the navigation, there is a statistics widget for 'All Stages' showing 19 opportunities, a forecast of €1,430,166.43, and a weighted forecast of €428,072.28. A funnel chart shows the distribution of opportunities across stages: Lead (4), Qualified (8), Proposal Submitted (4), and Negotiating (3). Below the statistics is a table of 19 opportunities, with the first few rows visible:

Status	Description	Company Name	Person	Opened	Stage	Priority	Territory
Lead	TimeNExpense Conference Visitor	Allied Zealand	Tomarella	17/04/2013 3:50 PM	Lead	High	U.K.
Lead	TimeNExpense Email Lead	Atlas & Baird	Ernie Carrigan	26/04/2013 2:03 PM	Negotiating	High	U.K.
Lead	February Website Offer Lead	Claybrook Retail	AK Worgan	14/08/2012 3:41 PM	Qualified	High	U.K.
Lead	TimeNExpense Conference Visitor	Conway Products	Peter Brady	16/04/2013 3:38 PM	Negotiating	High	U.K.
Lead	ExpenseCheckLead - Fax	Itochu (UK)	Tim Bedford	30/09/2012 8:35 AM	Lead	High	U.K.
Lead	May Website Offer Lead	Microsystems Ltd.	Andy Waugh	05/11/2012 11:54 PM	Proposal Submitted	Normal	U.K.
Lead	TimeNExpense Email Lead	Office (UK) Ltd.	Tim Batchelor	01/05/2013 10:11 AM	Qualified	Normal	U.K.
Lead	September Website Offer Lead	Oracle Pursuit	Ulf Aspen	27/03/2013 2:53 PM	Lead	High	U.K.
Lead	June Website Offer Lead	Simply Retail	Adam Young	07/12/2012 11:38 PM	Negotiating	High	U.K.
Lead	July Website Offer Lead	Supply Kevline Ltd.	Alan Whitaker	08/01/2013 10:43 AM	Proposal Submitted	Normal	U.K.

Met Sage CRM heeft u real time inzicht in de lopende en/of afgesloten verkoopkans.

Het interactieve dashboard

Verkoopteams werken effectiever dankzij het interactieve dashboard. Dit is een volledig flexibel in te stellen werkblad waar men de dagelijkse to do's en relevante informatie krijgt gepresenteerd in één scherm.

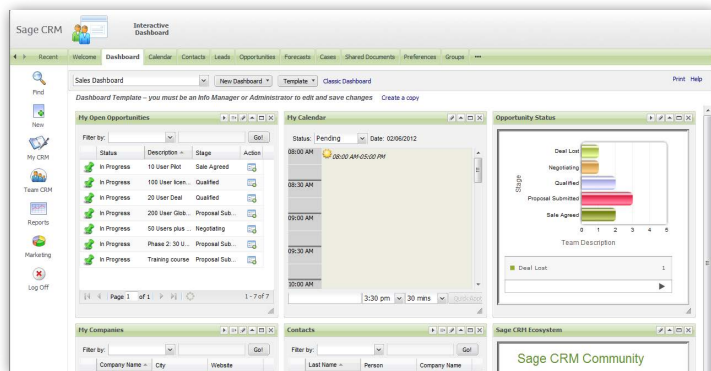
Het dashboard kan ingesteld worden om informatie uit Sage CRM, maar ook informatie uit de backoffice of externe websites (RSS feeds) gepresenteerd te krijgen. Deze externe informatie is weer te linken met gegevens uit uw Sage CRM omgeving.

Uw beheerders stellen kant-en-klare dashboards ter beschikking aan uw gebruikers. Of de eindgebruikers stellen op basis van de door u aangeleverde infoblokken een eigen dashboard samen.

Op het dashboard zijn bijvoorbeeld individuele netwerken via LinkedIn relaties zichtbaar. En een agenda, to do lijst, een grafisch overzicht van lopende verkoopkansen, een lijst met de openstaande facturen uit uw financieel systeem en/of de laatste service calls van uw belangrijkste top 10 klanten. U bepaalt het allemaal zelf.

De gebruiker hoeft geen schermen meer door te bladeren om relevante informatie te zoeken. Sage CRM brengt de informatie welke op enig moment relevant is naar de gebruiker toe. Uw medewerkers acteren pro-actief naar uw klanten en prospects!

Managen van leads en verkoopkansen



- Sage CRM's interactieve dashboard geeft gebruikers een werkblad met informatieblokken uit verschillende bronnen waarmee ze proactief uw relaties van dienst kunnen zijn.

Door Sage CRM te gebruiken beheert u de lead vanaf het eerste contact tot de uiteindelijke verkoop. Het leadproces stemmen we 1:1 af met uw organisatie waarbij de juiste tijdsbesteding aan de juiste leads centraal staat. U helpt uw verkopers door de kansrijke leads op het juiste moment naar voren te halen voor verdere opvolging.

In het proces kunt u eenvoudig doen aan team selling en/of automatische follow up activiteiten inbouwen. Zowel de toegewezen leads als de bijbehorende activiteiten zijn wederom op het interactieve dashboard voor een gebruiker zichtbaar te maken.

Met Sage CRM heeft u functies om het lead proces te ondersteunen, maar ook om het te analyseren. Leads kunt u promoveren naar prospects om vervuiling van uw CRM bestanden te voorkomen.



“Doordat Sage CRM intuïtief in gebruik is, is zelfs een lastige gebruikersgroep als ‘verkoop’ overstag om dagelijks met het systeem te werken”.

Ingrid Maaskant,
Manager sales support
Maas International

Rapportages

Sage CRM biedt dynamische rapportages op overzichten of dashboards. Sales management kan real time inzoomen via grafische presentaties naar detailinformatie voor verdere analyses en actie.

Standaard levert Sage CRM een grote set aan rapportages, maar deze kunt u volledig in eigen beheer aanpassen en uitbreiden met uw eigen bedrijfsspecifieke rapportages. De rapporten zijn eenvoudig te exporteren naar bijvoorbeeld Excel of te gebruiken in uw PowerPoint presentatie.

De rapportages van Sage CRM kunt u toepassen op specifieke Sage CRM data, maar ook op data uit uw backoffice welke via een integratie met Sage CRM is gelinkt. Hierdoor biedt Sage CRM zowel uw medewerkers als uw management de tools om op basis van analyses op complete informatie direct de juiste beslissingen te maken.

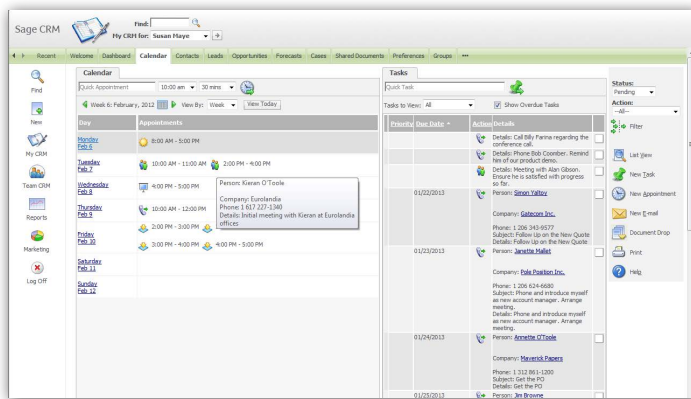
Offerte- en ordermanagement

Met Sage CRM kunt u eenvoudig offertes samenstellen op basis van productconfiguraties en prijslijsten. Of gewoon uw offertes (pdf, Word, etc.) linken aan een verkoopkans. Offertes promoveert u tot een order, al dan niet gekoppeld aan uw eigen ERP of financieel systeem. Hiermee kunt u klanten en prospect gericht en efficiënt te woord staan, bespaart u tijd en bouwt uw organisatie een schat aan

Territory Management

Sage CRM kunt u inrichten op basis van verschillende regio's, divisies, afdelingen en/of teams. De territory management functies van het systeem zorgen vervolgens voor het juiste beheer of bescherming van de gegevens. Workflows, rapportages en dashboard zijn voorbeelden van functies die op basis van territorien zijn in te richten.

Workflow management



- Sage CRM houdt uw verkopers op de hoogte van afspraken en taken en zorgt ervoor dat deze zijn gekoppeld aan alle relevante prospect- of klantdossiers.

Het proactief aanbrengen van informatie naar uw medewerkers is een belangrijke functie van Sage CRM. Dit proces kunt u zelf sturen door het toepassen van de workflows van Sage CRM. Dit mechanisme zorgt ervoor dat u bijvoorbeeld het verkoopproces via gestructureerde stappen laat plaatsvinden. En dat er tijdig signalen in de vorm van e-mails, sms-jes of meldingen op het scherm worden afgegeven als actie is gewenst.

De workflow engine van Sage CRM is volledig in eigen beheer configureerbaar. U profiteert van de vele standaard functies van een CRM-systeem, maar past dit volledig aan, aan uw eigen proces!

Contact Management

Met Sage CRM kunt u naast uw vaste agendasytem gebruik maken van functies om relatiegerichte contacten te borgen in uw CRM-systeem. Zo is ook agenda gelieerde informatie voor een ieder direct en in de (verre) toekomst beschikbaar in het totale klantbeeld.

Door de volledige integratie met bijvoorbeeld MS Exchange of Lotus Notes hoeven de gebruikers geen dubbele invoerhandelingen te verrichten.

historische verkoopinformatie op. Inclusief won en lost analyses.

Ook e-mails welke relevant zijn om op te slaan in Sage CRM zijn eenvoudig via een Sage CRM menubalk in Outlook of Lotus Notes te linken aan de juiste relatie en verkoopkans. Dit proces kan zelfs geheel geautomatiseerd ingericht worden, zodat bijvoorbeeld leadaanvragen automatisch in een to do bakje van een verkoopteam terecht komen.

Back office integratie

Sage CRM is een open systeem en daardoor via gangbare marktstandaarden volledig te integreren met uw back office applicaties. Of het nu gaat om het tonen van informatie uit deze systemen of toevoegen van CRM-functieiteit in een back office proces, met Sage CRM is het allemaal mogelijk.

Door de integratie benut u ook functies van Sage CRM -zoals dashboards, workflow, selecties en rapportages- om gegevens uit uw backoffice als waardevolle verkoopinformatie! U ziet bijvoorbeeld de openstaande facturen in een dashboard als een verkoper met de klant belt. Of checkt de voorraad positie. Overziet totale omzetpositie voor klantwaardebepalingen en doelgroepselecties.

Met Sage CRM heeft u op iedere lokatie, op ieder moment, toegang tot relevante informatie over uw relaties



“Sage CRM is de tool welke we gebruiken om ieder contact met onze klanten zo optimaal mogelijk af te handelen”

Paul Johnson,
General Manager,
Verbatim Asia Pacific

Anytime, Anywhere Workforce

Smart phones en tablets

Sage CRM is 1:1 beschikbaar via de verschillende soorten browsers op smartphones en tablets (Android en IOS). Tevens zijn er specifieke apps voor de Iphone, iPad en Android die zorgen dat delen van Sage CRM functionaliteit beschikbaar zijn in de look-and-feel van het desbetreffende device.



- Sage CRM werkt Browser onafhankelijk. Via de browser is Sage CRM 1:1 beschikbaar op nagenoeg iedere smart phone of tablet. Tevens zijn er apps beschikbaar om grote delen van functionaliteit van Sage CRM te gebruiken in de specifieke look en feel van het device.

Over Sage CRM

Sage CRM is wereldwijd in gebruik bij meer dan 12.000 organisaties om hen dagelijks te ondersteunen bij de verkoop-, marketing- en servicegerelateerde processen.

Sage CRM is ideaal voor bedrijven met 20-2000 gebruikers. Het systeem onderscheidt zich naast de rijke functionaliteit vooral door de intuïtieve gebruikersinterface, de configuratiemogelijkheden (zonder maatwerk) en de integratiefaciliteiten met de backoffice. Hierdoor zijn de kosten voor implementatie en beheer (TCO) zeer interessant, zeker ten opzichte van concurrerende systemen in haar segment.

Bezoek de site van CRM2care via www.crm2care.nl of stuur ons gewoon een e-mail via info@crm2care.nl indien u meer informatie wenst of een vrijblijvend gesprek.

Over CRM2care

- Marktleider Sage CRM implementaties in Nederland
- Meer dan 5.000 gebruikers geactiveerd.
- Klanten in vele uiteenlopende branches.
- Ruim 20 ervaren consultants beschikbaar voor implementaties en beheer.
- Project managers en consultants met >20 jaar ervaring in CRM implementaties.
- Bovenal; tevreden klanten!