

Sage CRM



Más cerca de tus clientes

CRM

“Me gusta sentir que trabajo para las personas. Por eso necesito una solución que me acerque a ellas”

Rocío Velasco, subdirectora empresa editorial

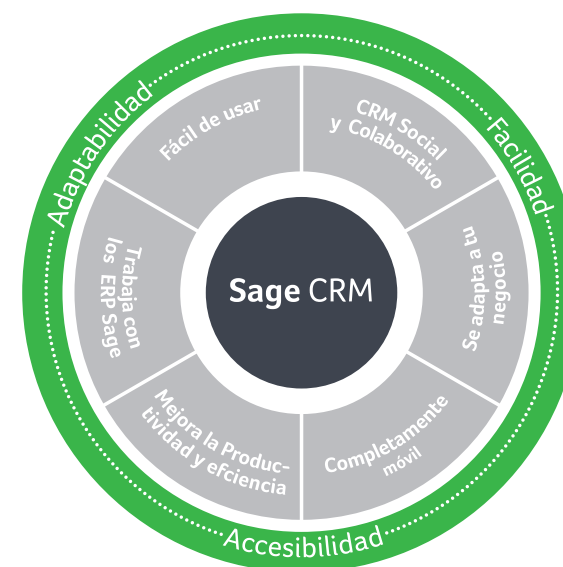
Sage CRM

La gestión de la relación con los clientes, es mucho más que una aplicación de software.

Es una solución empresarial que permite aplicar un nuevo modelo de gestión en las empresas, basado en la orientación al cliente.

Sage CRM mejora la experiencia de tus clientes a través de muchos aspectos que ni siquiera se ven; por ejemplo, permitiendo una mejora de los procesos de negocio. Así, te permite estar cerca de tus clientes, aumentar los ingresos y disminuir las ineficiencias.

Sage CRM proporciona una visión instantánea y fiable para apoyarte en la toma de decisiones importantes para tu negocio. Además, gracias a su variedad de ediciones y opciones de implementación, Sage CRM tiene una solución que puede satisfacer las necesidades individuales de tu empresa e impulsar el crecimiento.



A man with grey hair and a beard, wearing glasses and a white lab coat, is seated in a red chair in a laboratory setting. He is focused on a task, holding a small vial and a pipette. The background is a blurred laboratory environment with various equipment and shelves.

“Nuestros objetivos están
cada día más cerca con
Sage CRM”

Juan Carlos Guerrero, gerente Empresa
análisis genético

Sage CRM

Sage CRM: sencillez y efectividad. Reduce costes y mejora la productividad, aumentando la satisfacción del cliente.

Sage CRM es todo ventajas:

- Te garantiza el máximo rendimiento de los recursos comerciales, de marketing y de atención al cliente
- Reduces el coste de ventas y la adquisición de nuevos clientes
- Garantizas el cumplimiento de los acuerdos de nivel servicio
- Minimizas costes administrativos aumentando así tus ingresos
- Te permite ajustar las inversiones a la evolución de los ingresos
- Facilitas la detección de problemas para tomar medidas adecuadas
- Te ayuda a descubrir y aprovechar las oportunidades de venta
- Reduces el riesgo de pérdida de clientes
- Interfaz y cuadro de mandos personalizables
- Gráficos para la gestión de interrelaciones
- Sincronización en tiempo real con MS Exchange
- Vínculos dinámicos de varias fuentes en una sola pantalla
- Te facilita una gestión de reuniones centralizada y respuestas en agenda

- Flujos de procesos completamente personalizables
- Acceso desde cualquier navegador
- Incluye herramienta de colaboración empresarial Yammer
- Completa integración con soluciones ERP de Sage
- Integración con MS Outlook / redes sociales
- Portal de autoservicio web

Para profesionales de TI:

- Fácil de instalar y rápido de implementar
- Integración sencilla con otras soluciones de gestión empresarial
- Opciones de implementación flexibles, local o en la nube
- Te facilita un único punto de entrada para la integración con MS Exchange

Sage CRM: saca el máximo partido de cada oportunidad de venta.

Accede instantáneamente a todas las oportunidades de venta, agendas, informes comerciales y contactos, para que los equipos comerciales pueden concentrar sus esfuerzos en vender.

Ventajas de Sage CRM para el equipo comercial

- Aumenta la productividad de tu equipo con una visión única de clientes potenciales, oportunidades, tareas y actividades
- Elabora presupuestos y pedidos en un par de clics
- Facilita la colaboración entre departamentos
- Evita suposiciones; toma las decisiones en tiempo real con información precisa
- Supervisa el rendimiento y las ventas trimestrales
- Optimiza las oportunidades de venta cruzada y ampliaciones
- Excelente experiencia de usuario en cualquier navegador
- Aprovecha la información financiera del sistema de back-office
- Reduce el tiempo dedicado a tareas administrativas
- Soluciones de movilidad que incrementan la eficacia de la función comercial
- Aplicación nativa para iPhone y dispositivos con Windows 8 para gestionar relaciones empresariales desde cualquier lugar, incluso sin cobertura.

“A través de mi tableta, todo está bajo control. Sé que no se me escapará una posible venta”

Fernando Burgos, Director Comercial
empresa de confección





“En cada nueva campaña conozco más a mis clientes. Sage CRM me permite afinar el mensaje para mejorar la respuesta”

Pablo Herranz, departamento de marketing empresa de cosméticos

Sage CRM

Sage CRM: el Marketing en tu mano. Genera campañas fácilmente, planificando y midiendo con detalle los resultados.

Adecúa los mensajes para los destinatarios idóneos y lánzalos en el momento oportuno, evitando suposiciones y aprovechando de forma óptima los recursos de marketing.

Los flujos de trabajo de las campañas de marketing se pueden personalizar fácilmente, de modo que queden estructurados para una ejecución coherente y un alcance e impacto máximo. Los usuarios podrán copiar campañas, para crearlas y compartirlas de forma rápida y sencilla.

Sage eMarketing para Sage CRM* es una solución de email marketing completamente integrada en Sage CRM, que incluye plantillas de marketing electrónico, funciones de envío inteligente, campañas de marketing por goteo automatizadas y la posibilidad de hacer el seguimiento de los ratios de apertura, clic y devoluciones desde Sage CRM.

Ventajas de Sage CRM para el equipo de marketing

- Crea, supervisa y gestiona campañas que realmente lleguen al usuario
- Mejora la tasa de respuesta en tus campañas de marketing
- Analiza el rendimiento de las actividades y gestiona en tiempo real los presupuestos de marketing de manera precisa
- Flujo de trabajo totalmente personalizable para ejecutar campañas de forma rápida
- Incluye Sage e-Marketing* con plantillas de correo electrónico prediseñadas
- Seguimiento automático de todas las interacciones de e-Marketing, incluso de los índices de clics y devoluciones
- Optimiza las comunicaciones con los clientes gracias a la integración con redes sociales
- Soluciones de Social CRM para LinkedIn®, Facebook y Twitter, que extienden la conversación y la colaboración con clientes y potenciales a las redes sociales

* Sage eMarketing para Sage CRM requiere una suscripción adicional

Sage CRM: fomenta la colaboración. Consigue mayor fidelidad de los clientes y ofrece un servicio satisfactorio y constante.

“Lo mejor de mi trabajo es
convertir una incidencia
en una solución”

Isabel Clos, atención al cliente empresa
de alimentación

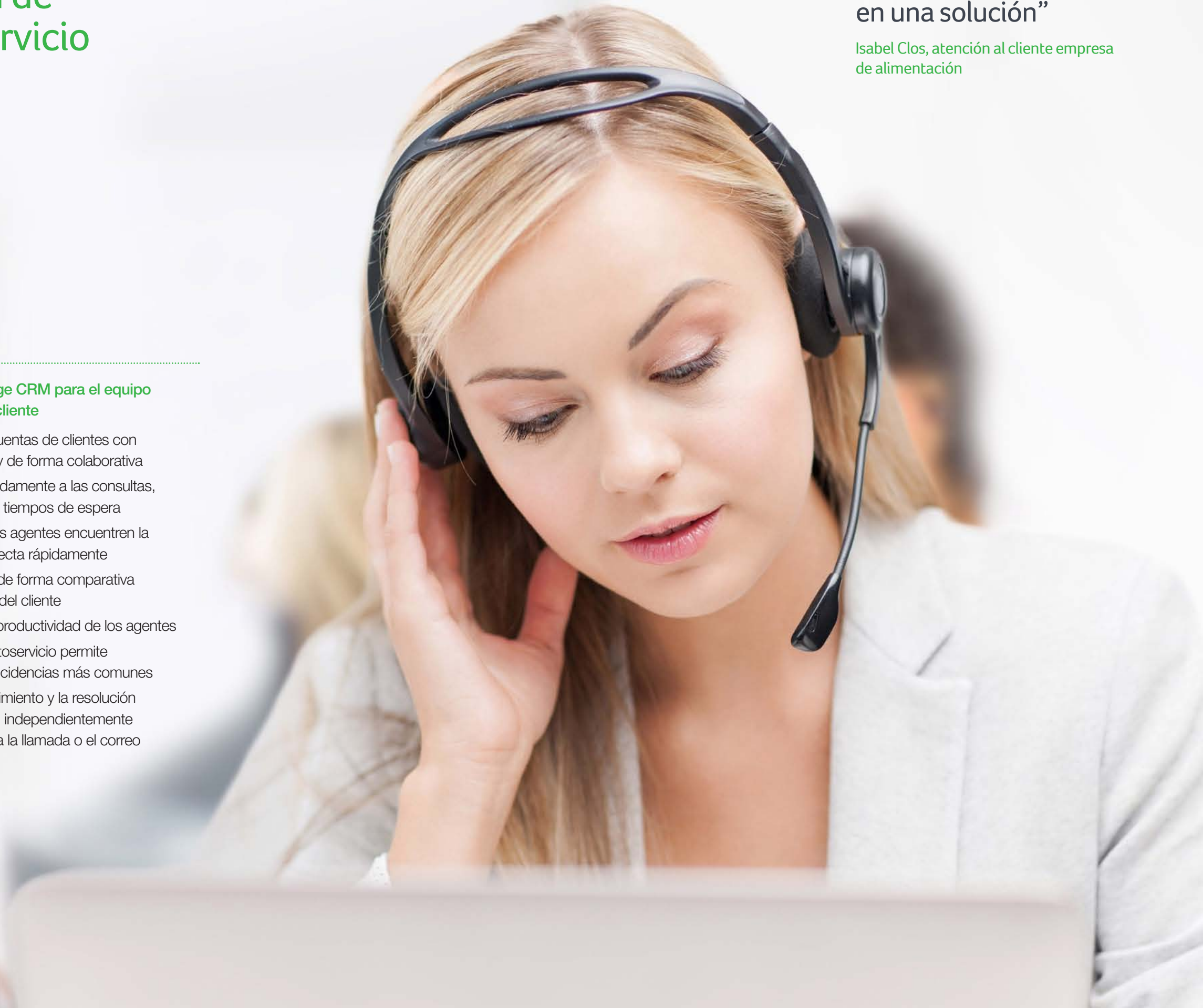
Gracias a Sage CRM tu empresa puede desarrollar un sistema de autoservicio web para clientes, de forma rápida y rentable. Los usuarios encuentran la información que necesitan, realizan un seguimiento de los datos y actualizan el sistema en el momento y desde el lugar que quieran.

También podrás optimizar la sincronización entre agentes y clientes, asegurándote de que las incidencias progresan adecuadamente, y se gestionan desde el cuadro de mandos interactivo, sin necesidad de cambiar de pantalla.

Las funciones de gestión de base de conocimiento permiten encontrar las soluciones a problemas concretos, evitando que tus agentes dupliquen esfuerzos.

Ventajas de Sage CRM para el equipo de atención al cliente

- Gestiona las cuentas de clientes con conocimiento y de forma colaborativa
- Responde rápidamente a las consultas, reduciendo los tiempos de espera
- Permite que tus agentes encuentren la respuesta correcta rápidamente
- Mide y evalúa de forma comparativa la satisfacción del cliente
- Incrementa la productividad de los agentes
- El portal de autoservicio permite gestionar las incidencias más comunes
- Facilita el seguimiento y la resolución de incidencias, independientemente de quién reciba la llamada o el correo electrónico



Sage CRM: une tus fuerzas. Obtén una visión completa de los indicadores de tu negocio al integrar tu CRM en tu ERP.

La integración con los principales sistemas ERP de Sage, permite que los usuarios accedan a todos los datos que necesitan para tener una visión completa de cada cliente y lograr una comunicación más eficaz. Estas funciones de integración posibilitan el acceso de todos los usuarios a los datos financieros y contables del cliente, además de los datos del CRM, proporcionando de esta forma, una visión completa del cliente.

Los equipos comerciales disponen de información más exacta y actualizada, sin importar dónde esté ubicada, reduciendo así la probabilidad de retrasos, malentendidos y errores.

Los usuarios de marketing pueden aprovechar la información contable para identificar tendencias de compra o realizar segmentaciones adecuadas. Del mismo modo, el acceso a la información financiera permite crear listas basadas en perfiles financieros con buenos índices de crédito e historiales de compras.

El departamento de atención al cliente puede acceder directamente a los datos esenciales en el cuadro de mandos interactivo y dar información certera y rápida, lo que contribuye a la calidad del servicio y la fidelidad del cliente.

“Me gusta tener en mi mano y en cualquier momento toda la información de mi empresa”

Jorge Guasch, Gerente empresa vinícola



Sage CRM: Movilidad, interacción, eMarketing y colaboración

Las soluciones de movilidad para Sage CRM son una herramienta completa que aumenta la eficacia de las ventas y de la atención al cliente.

La movilidad en CRM se ha convertido en la herramienta imprescindible para los equipos comerciales y de atención al cliente, ya que permite acceder en tiempo real a información básica y actualizar rápidamente contactos, oportunidades, clientes potenciales e incidencias, además de redactar y visualizar informes sobre la marcha.

Sage CRM se integra con las principales redes sociales, como Twitter, LinkedIn® y Facebook.

El Social CRM ofrece a las empresas nuevas vías para interactuar con los clientes y estar más cerca de ellos. Las integraciones con LinkedIn®, Twitter y Facebook permiten que los equipos de marketing, establezcan relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas con los clientes y potenciales.

Sage eMarketing ofrece todo el potencial del eSoftware para una gestión completa de campañas.

Sage eMarketing para Sage CRM es una solución de marketing por correo electrónico completamente integrada, que incluye variedad de plantillas de marketing, funciones de envío inteligente, campañas por goteo automatizadas, y la posibilidad de hacer el seguimiento de los índices de apertura, clics y devoluciones.

Con estos informes no solo se cuantifica el éxito de una campaña de eMarketing sino que también se identifica con exactitud cómo mejorar las comunicaciones y atraer la atención de clientes y potenciales.

Los usuarios pueden servirse de un sencillo asistente en tres pasos para crear fácilmente nuevas campañas de eMarketing con una selección de más de 90 plantillas predefinidas.

Nuestra solución flexible y de bajo coste está disponible para instalación en la nube o en licencia.

En la nube



Gestionado por Sage



Instalado en la nube



Actualización automática



Facilidad de uso



Instalación rápida y flexible



Accesible 24/7



Fácil personalización



Integración con productos de Sage y terceros



Retorno de inversión rápido



Bajo Coste



Ideal para Pymes



Alta seguridad

En licencia



Gestionado por tu empresa



Instalado en tu empresa



Actualizado cuando quieras

Opciones de implementación flexible, en la nube u on premise

Elige la solución que más te convenga según las necesidades particulares de tu empresa, con total confianza, sabiendo que Sage CRM crecerá al ritmo al que tu empresa evolucione.

Nuestra solución en la nube ofrece a tu empresa acceso inmediato a una potente solución de CRM a un coste inmejorable. La infraestructura basada en web y su interfaz de navegación intuitiva te permitirán utilizarlo y ser productivo desde el primer momento.

Nuestra solución Sage CRM local ofrece funciones para una mayor personalización y potentes opciones de integración con otros productos de Sage. El proceso automatizado de flujos de trabajo, las soluciones de movilidad, el autoservicio web y otras muchas ventajas, mejoran la productividad y potencian una comunicación más eficaz entre tus equipos comerciales y tus clientes.