

Conférenciel

Intégration avec Accpac

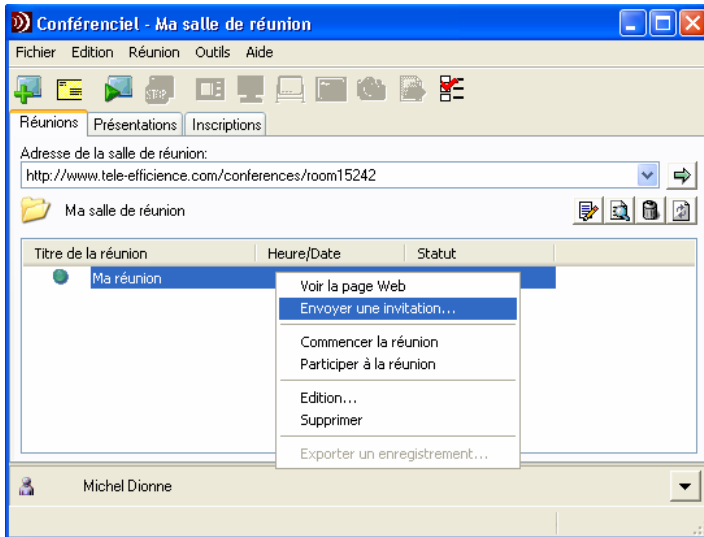


Télé-efficiency)))

Télé-efficiency aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement. Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque *Conférenciel*, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.

De Conférenciel

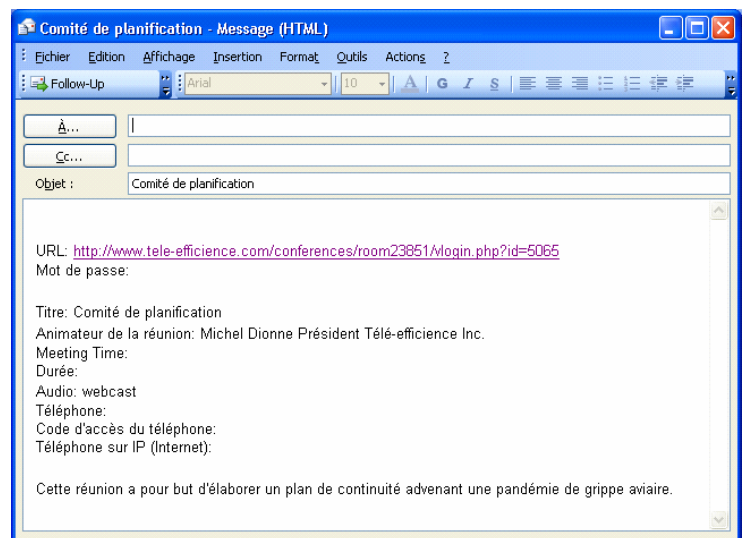
Conférenciel s'intègre à Accpac, comme votre courrier électronique par défaut ou via Outlook. En fait, il génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message.



Vous invitez des participants à une réunion en leur envoyant le lien conduisant à la réunion. Cliquez avec le bouton droit de votre souris sur le nom d'une réunion, noircie lorsque choisie, et sélectionnez Envoyer une invitation.

A travers votre logiciel de courrier électronique

Les informations requises pour les participants, comme le lien conduisant à la réunion, la date et l'heure, le mot de passe requis, selon le cas, sont déjà inscrites dans le gabarit de courriel qui s'ouvre dans Accpac ou Outlook.



De là, vous n'avez plus qu'à sélectionner les personnes à inviter parmi vos contacts. Conséquemment, une copie de l'invitation est conservée dans le dossier de chacun des contacts, dans Accpac.

A Accpac



Télé-efficiency aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement.

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.

Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficiency Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.

© Copyright 2006 – Télé-efficiency Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.

Introduction

Le Customer Relationship Management est d'abord et avant tout une stratégie d'entreprise supportée par des technologies et non l'inverse. Il consiste à identifier la valeur des clients, à les retenir, à les développer et à en acquérir de nouveaux. Dans cette perspective, la prospection pour l'acquisition de clients s'initie avec du [WEBinar](#) alors que la vente à proprement parler, notamment la présentation à des prospects, se déroule en [eSales](#).

Préparation

Distinguons d'entrée de jeu le développement de la clientèle actuelle de la prospection de marché. Dans le premier cas, les contacts sont identifiés et figurent sous le compte du client. Il est donc aisé de les convier à une présentation puisque Conférenciel génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message. De là, vous n'avez plus qu'à sélectionner les personnes à inviter parmi vos contacts. Conséquemment, une copie de l'invitation est conservée dans le dossier de chacun des contacts, dans votre logiciel de CRM. Dans le cas de la prospection par [WEBinar](#), la liste des personnes inscrites s'importe en format CSV afin de constituer automatiquement les fiches de contact correspondant dans votre logiciel de CRM.

Déroulement

Les présentations commerciales ont normalement pour but de recueillir de l'information sur la problématique d'affaire du prospect et de dresser la cartographie du pouvoir parmi le réseau d'influenceurs qui interviennent dans la décision d'achat. C'est grâce au questionnaire interactif qu'il est possible d'évaluer les préoccupations en terme de problèmes admis ainsi que les critères d'achat, de chacun des influenceurs participants. A la faveur d'un échange, on précise et on note leur rôle dans l'acquisition; utilisateur, évaluateur, leur niveau de connaissances; novice ou expert ainsi que leur attitude; allié, neutre ou hostile. Dans le cas des clients acquis, le questionnaire interactif est précieux pour évaluer leur loyauté particulièrement leur disposition à vous référer.

Suivi

Le rapport d'une réunion en indique non seulement les participants mais également les réponses qu'ils ont fournis aux questions qui leur ont été soumises : problèmes admis, critères d'achat retenus, indice de loyauté. Dès lors, vous devriez être à même d'élaborer une proposition différenciée, illustrant par la pertinence, votre compréhension des besoins du client. De plus, en enregistrant une réunion, où la voix et l'image sont synchronisées, celle-ci peut être rejouée afin d'en percevoir des subtilités puis conservée dans le dossier du compte comme pièce attachée à l'opportunité.

SAGE PRO

Enterprise Resource Planning

PRODUCTS

SUPPORT AND SERVICES

TRAINING

PARTNERS

COMPANY



Products

Search



Products

- [Accounting and Operations](#)
- [Business Intelligence and Reporting](#)
- [Manufacturing](#)
- [CRM & Contact Management](#)
- [Sales Automation](#)
- [Marketing Automation](#)
- [Customer Care](#)
- [Additional Features](#)
- [Outlook Integration](#)
- [Wireless PDA Access](#)
- [Offline Synchronization](#)
- [E-commerce](#)
- [Electronic Data Interchange](#)
- [Fixed Asset Management](#)
- [Human Resource Management](#)
- [Warehouse Management](#)
- [Options Products](#)
- [Other Solutions](#)
- [Development Partner Products](#)

- [What's new in Sage Pro?](#)
- [Features Added in Previous Versions](#)
- [Success Stories](#)
- [PDF Library](#)
- [System Requirements](#)
- [Checks & Business Forms](#)

Outlook Integration

Sage Accpac CRM has complete, two-way synchronization with Microsoft Outlook contacts, calendar (appointments) and tasks, in addition to enhanced e-mail integration. You also have the option to use your entire Sage Accpac CRM system from within the standard Microsoft Outlook interface. Lastly, this comprehensive integration also enables you to synchronize your CRM data to pocket devices such as mobile phones and PDAs that synchronize with Outlook.

With the powerful integration, you can:

- Use all the features of Sage Accpac CRM entirely from within the Outlook interface; no more switching from one application to the other.
- Bi-directionally synchronize contacts, appointments and tasks between Outlook and Sage Accpac CRM.
- Perform one-way export from Sage Accpac CRM to Microsoft Outlook.
- Send e-mail within Sage Accpac CRM using Outlook and automatically have the e-mail stored in the relevant customer contact history, including attachments.
- Easily import e-mail from Outlook into the appropriate customer contact within Sage Accpac CRM.
- Choose which contacts and calendar items flow between applications, allowing you to work the way you want.

Benefits of Microsoft Outlook Integration include:

- Improved customer service; all customer communication can be tracked in the CRM system even as employees work from Outlook.
- Enhanced efficiency and increased productivity; employees can have faster access to vital customer information from within Outlook.
- CRM implementation success; internal staff adoption rates are higher as staff can use the CRM system from within the familiar Outlook interface.

[E-mail this page to a friend](#)

[Get Product Info](#)

[See a Demo](#)

[Call Me Now](#)

Related Links

- [Customizing Sage Pro](#)
- [Accessing Business Intelligence with Sage Pro](#)
- [Learning and Using Sage Pro](#)
- [Choosing the Right Sage Pro Editions and Modules](#)
- [Integrating With End-to-End Solutions](#)
- [End to End Compatibility \(PDF\)](#)
- [Sage Pro for Linux](#)
- [Sage Accpac Options Webstore for Canadian clients](#)
- [Sage Accpac Options Webstore for U.S. clients](#)
- [Sage Accpac Options - Sage Pro 7.3B Compatibility \(PDF\)](#)

