

# Conférenciel

*Intégration avec SalesLogix*

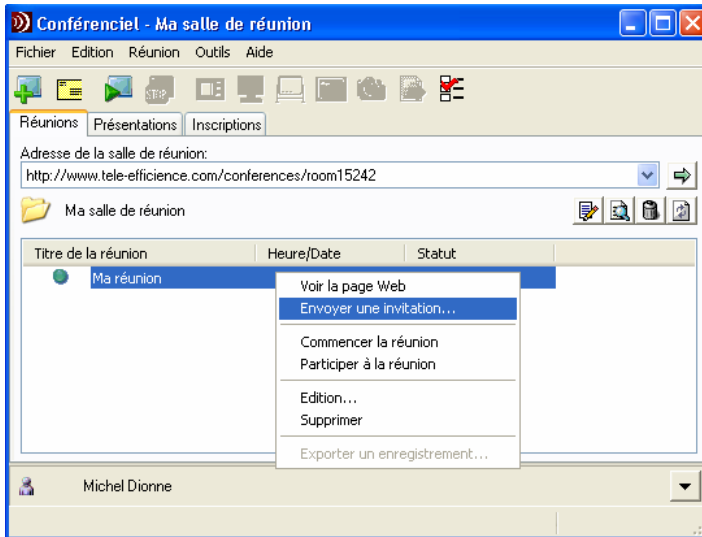


**Télé-efficiency** )))

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

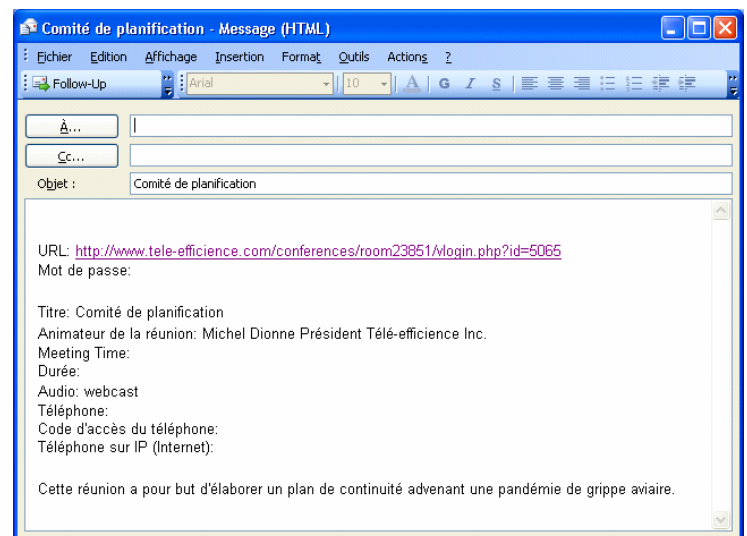
*Conférenciel* s'intègre à SalesLogix, comme votre courrier électronique par défaut ou via Outlook. En fait, il génère automatiquement les coordonnées d'une invitation; la description, l'horaire et le mode de diffusion de la voix dans le cadre d'un nouveau message.



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 SalesLogix 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 SalesLogix.

## A SalesLogix



*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 CRM SALESLOGIX

Customer Relationship Management (CRM)

COMPANY

PRODUCTS

DEMO

CUSTOMER SUCCESSES

PARTNERSHIPS

NEWS & EVENTS

SERVICE & SUPPORT



SalesLogix Worldwide

Products

Search  Go

► Outlook Integration

We want Sage CRM SalesLogix to work the way you do. And Sage CRM SalesLogix Advanced Outlook® Integration makes that easier than ever! Now you can continue to use the Microsoft® Outlook application you know and love — and you can use it together with Sage CRM SalesLogix.

Sage CRM SalesLogix has long been known as the leader in helping companies manage their business relationships — effectively. With its [Advanced Outlook Integration](#), Sage CRM SalesLogix takes that reputation to a new level. Letting you decide which tools you want to use to manage your e-mail, calendar and contacts. Making it easy to create, update and transfer data from Outlook to Sage CRM SalesLogix (or vice-versa). Synchronizing automatically and painlessly.

Sage CRM SalesLogix works seamlessly with Outlook for e-mail, calendar, contacts and synchronization. And, with your employees continuing to use Outlook, the transition to full-fledged CRM is easier than ever! They'll begin filling your new Sage CRM SalesLogix system with data without even knowing it. As they become more familiar with Sage CRM SalesLogix, they'll have tremendous flexibility to work the way they want, using both Outlook and Sage CRM SalesLogix.

**E-mail Integration: Works Like You Do**

Need help prioritizing your e-mail? Sage CRM SalesLogix checks unread e-mail messages against the Sage CRM SalesLogix database and "flags" e-mail from customers and prospects so you know which e-mail messages to answer first. But let's say one of those flagged messages is a literature request. No problem. You can insert the appropriate file from your Sage CRM SalesLogix Library into your e-mail response — in just two simple steps.



Take a **Features Tour**.



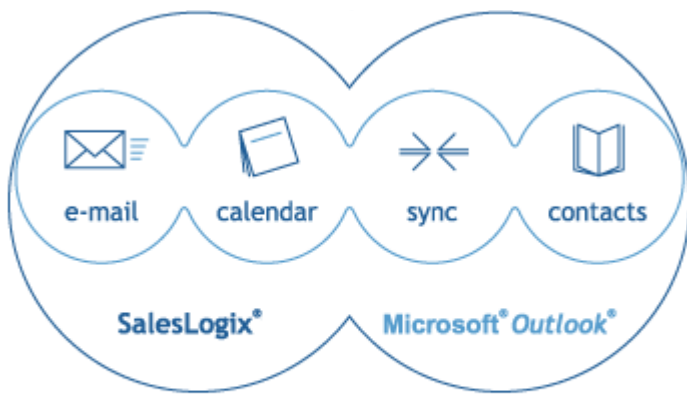
Download the Sage CRM SalesLogix **System Requirements**.

Products

- Sage CRM SalesLogix
  - Sales
    - Outlook Integration Demo & Features Tours
    - Marketing Demo & Features Tour
    - Customer Service Demo & Features Tour
    - Support Demo & Features Tour
    - Mobile Solutions
    - Dashboards & Reporting
    - Business Alerts & Notification
  - New in Sage CRM SalesLogix
  - Back-Office Integration**
  - Tech Partner Products**
  - Sage CRM Solutions**
  - PDF Library**

Mouse over the icons below to view some benefits of SalesLogix®





And if you want to forward that e-mail or send a new e-mail to another Sage CRM SalesLogix contact? Just use the "Sage CRM SalesLogix Address Book for Outlook" to select contacts directly from your Sage CRM SalesLogix database — even if the Sage CRM SalesLogix application is closed!

Finally, when you're ready to send e-mail, you can choose whether or not to record it to your Sage CRM SalesLogix History. If you decide the e-mail is relevant, simply click the "Send SLX" button at the top of your Outlook screen to automatically send the e-mail AND generate a History record in Sage CRM SalesLogix.

#### **Calendar Integration: Outlook "Inside" Sage CRM SalesLogix**

With Outlook "Attendee Availability," you're basically just putting Outlook "inside" Sage CRM SalesLogix. Schedule appointments for Sage CRM SalesLogix and non-Sage CRM SalesLogix users alike by viewing any Outlook user's "free/busy" schedule right in Sage CRM SalesLogix!

Once you complete a meeting, an Outlook Meeting Request is e-mailed to all attendees, and Outlook keeps track of who accepts and declines your invitation. If you're a Sage CRM SalesLogix user, your calendar is replicated and synchronized with your Outlook calendar. This means that a non-Sage CRM SalesLogix user can schedule a meeting request for you through Outlook.

#### **Contact Integration: Contacts When You Want Them**

Moving contacts from Sage CRM SalesLogix into Outlook is now easier than ever before — there's no waiting for synchronization! Just click "Add Contact to Outlook" and Sage CRM SalesLogix will "scrape" the relevant contact information off the screen and pre-populate an Outlook Contact form with it. And it's just as easy to move contacts from Outlook into Sage CRM SalesLogix.

#### **Outlook Synchronization: Silent and Automatic**

Synchronization now can run automatically and silently so you never have to think about clicking a button or running a program — it just happens! Plus, you also can sync contacts, calendar items and tasks from Outlook to your PDA of choice.

#### **Get More Info**

Sage CRM SalesLogix and Outlook — together at last. Get a first look at this integration in our [Features Tour](#). Want to know more? Fill out our [Get Info](#) form, and we'll send you what you need. Or, place a free [Web Call](#) and we'll call you right back.