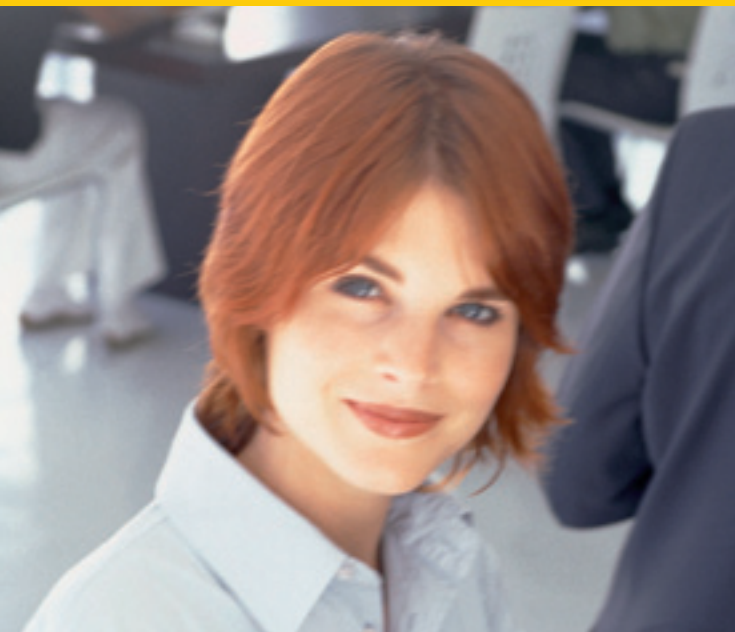


ACT!



- Simple
- Efficace
- Pratique

**Gérez *efficacement*
vos contacts
et vos clients**



ACT!

Gérez facilement vos contacts, prospectez simplement et fidélisez efficacement

✓ Parce que vous souhaitez...

- **Optimiser** votre efficacité commerciale
- **Améliorer** votre prospection
- **Fidéliser** vos clients
- **Organiser** plus efficacement vos journées de travail

✓ Parce qu'une solution de Gestion de la Relation Client doit être...

- **Rapide** à mettre en place
- **Simple et pratique** à utiliser
- **Efficace** dans la gestion quotidienne de vos contacts



ACT! est l'offre idéale de Gestion de Contacts et de Clients pour vous et votre entreprise.

- 1** Vous centralisez toutes vos informations prospects, clients, fournisseurs dans un endroit unique.
- 2** Vous historisez toutes les informations : potentiel, besoins, concurrents, appels SAV, emails envoyés, équipement possédé...
- 3** Vous êtes alertés automatiquement sur les échéances clés : devis à envoyer, contrats de maintenance qui arrivent à échéance...
- 4** Vous simplifiez vos tâches administratives : mise à jour automatique de vos fiches contacts, édition de rapports d'activités, temps passé sur un dossier...
- 5** Vous améliorez votre efficacité commerciale avec un suivi précis et une meilleure connaissance des besoins de vos clients : contraintes du client, concurrents face à votre offre, dates clés du projet...
- 6** Vous organisez en quelques minutes des actions de prospection ciblées : mailings, emailings, phonings...

10 BONNES RAISONS D'ADOPTER ACT!

- 7** Vous fidélisez simplement vos clients : segmentation en groupe (grands comptes, administrations, prospects "froids"...), envoi de newsletters...
- 8** Vous anticipez les actions commerciales à mener grâce à une vision prévisionnelle de votre activité : entonnoir des ventes, probabilité de réussite, portefeuille des affaires en cours, prévision de ventes...
- 9** Vous géo-localisez vos contacts sur une carte de France détaillée à la rue près pour plus d'efficacité dans vos déplacements !
- 10** **NOUVEAU !** Vous gagnez du temps grâce à la synchronisation avec MS Outlook® : partage des contacts, rattachement des e-mails et création d'activités en 1 clic...

ACT!

Disposez d'une aide incontournable pour évaluer votre portefeuille d'opportunités de ventes et affiner vos priorités.



Avec ACT!, vous avez une visibilité transversale

Organisez efficacement vos journées de travail

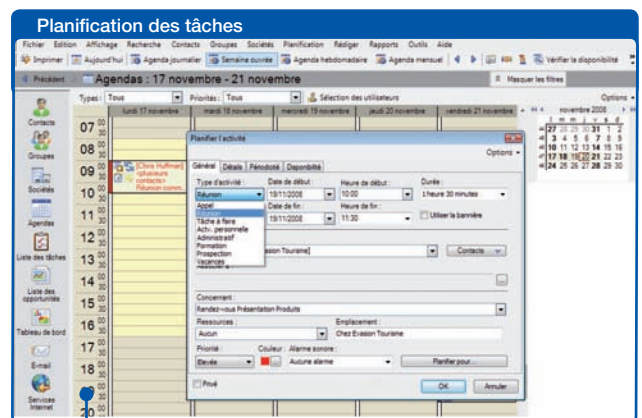
- Gestion des agendas journaliers, hebdomadaires, semaines ouvrées, mensuels.
- Visibilité des disponibilités de vos collaborateurs, des salles, des équipements...
- Rapports d'activités automatiquement réalisés à partir des informations rentrées dans la base de données.
- Organisation d'activités récurrentes : réunions de service...
- Gestion des tâches, rappels et activités.
- Personnalisation des tâches et activités selon leur nature au travers de couleurs, de notion de priorités...
- Synchronisation à distance via Internet entre l'entreprise et les commerciaux itinérants.
- Possibilité de transfert sur Organiseurs Palm O/S® et Pocket PC®.
- Géolocalisation des contacts sur une carte de France, précise à la rue près...

Gérez simplement tous vos contacts

- Gestion de 100 000 contacts par base de données (Version Premium)
- Prise en main immédiate grâce aux modèles de présentations fournis comprenant plus de 60 champs pré-définis : coordonnées, dernier appel, état...
- Possibilité de personnaliser l'interface utilisateur selon vos besoins.
- Assistant d'importation de bases contacts et prospects à partir de MS Outlook®, d'un fichier Excel®...
- Résumé de tous vos échanges avec vos contacts : concurrents, documents envoyés, appels, rendez-vous...

Partagez facilement l'information client dans votre entreprise

- Partage des rendez-vous, des contacts, rattachement des e-mails, création d'activités... avec MS Outlook Express®.
- Partage de la base de données entre tous les commerciaux de l'entreprise soit en réseau, soit à distance par Internet.
- Création d'équipes (commerciales, de direction...) pour gérer les accès à la base de données.
- Sécurisation de la base avec définition de 5 profils d'accès : utilisateur, administrateur... (version Premium).
- Intégration avec vos applications bureautiques : MS Word®, MS Excel®...
- Définition d'événements globaux au niveau de l'entreprise : fermeture annuelle, inventaire...
- Fonctions CTI (Couplage Téléphonie Informatique) : numérotation automatique des numéros de téléphone des fiches contacts (requiert matériel compatible).



ACT! intègre en standard une gestion des agendas simple et efficace, qui permet d'organiser les journées de travail de chaque collaborateur dans votre entreprise.

- Remplissage automatique des informations de la base de données : date du dernier appel, rendez-vous...
- Assistant de recherche des fiches en doublons.
- Enregistrement des contacts secondaires dans une fiche contact : assistante, collègue...
- Edition automatique d'annuaires et de listes téléphoniques.
- Création automatique de rapports d'activités.
- Rattachement ou envoi direct de pages Internet à vos contacts : articles de presse, informations techniques...



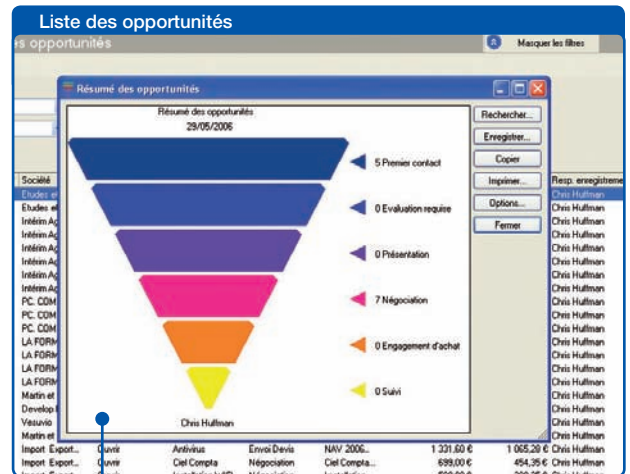
Avec ACT!, vous disposez d'une vision claire et complète de chaque client pour organiser des actions personnalisées.

Fidélisez vos clients

- Segmentation des contacts en groupes et sous-groupes : grands comptes, administrations, prospects ...
- Recherche de contacts inactifs à des fins de relance : fiches non modifiées depuis une certaine date...
- Programmation d'alertes pour les événements annuels : renouvellement d'un contrat de maintenance, échéances clés...
- Envoi de newsletters personnalisées.
- Gestion de rapports sur les raisons d'échec des ventes : concurrence, prix...

Lancez des actions de prospection ciblées en quelques minutes

- Recherche sur tous les critères de la base de données : noms, produits achetés, besoins ...
- Utilisation des fonctions de publipostage avec insertion automatique des champs de la base de données dans vos courriers.
- Rédaction de fax, mémos, mailing, newsletters à partir de modèles.
- Edition d'étiquettes et d'enveloppes.
- Programmation automatique de vos tâches : envoi de documentation, rappel téléphonique...
- Analyse du temps passé au téléphone.
- Impression des devis en un clic de souris (nécessite MS Word®).



ACT! permet de piloter efficacement l'activité commerciale de votre entreprise.

Suivez précisément votre activité commerciale

- Suivi détaillé des opportunités de vente : avancement, probabilité de réussite...
- Gestion des cycles de ventes personnalisables : cycle de vente court (appel, envoi de devis, suivi) ou long (1^{er} rendez-vous, analyse des besoins, présentation, négociation...)
- Analyse du portefeuille des affaires en cours
- Gestion des graphiques sur les ventes prévisionnelles et l'efficacité des actions commerciales.
- Rapports sur vos ventes : sources des contacts, marge réalisée par commercial...
- Identification des affaires les plus importantes : selon le montant, la probabilité de réussite...

Selon les besoins de votre entreprise, nous vous proposons :

✓ ACT!

pour les indépendants
ou les petites entreprises
qui souhaitent s'organiser et
développer leur activité.

✓ ACT! Premium

pour les entreprises de plus de
4 salariés qui souhaitent améliorer
l'efficacité de leur équipe commerciale,
ou gérer plusieurs dizaines de milliers
de contacts.

Fonctionnalités ACT!

Gestion des contacts et des relations commerciales

- Traitement de texte intégré avec fusion publipostage
- Synchronisation avec MS Outlook®* : partage des rendez-vous, des contacts, rattachement des e-mails et création d'activités
- Modèles de documents : e-mailing, newsletter...
- Suivi des activités directement dans la fiche d'opportunités
- 70 champs inclus dont : Photos, Oui/Non, Mémo, Email...
- Regroupement de plusieurs contacts dans 1 fiche Société
- Écriture des notes, tâches et opportunités de vente
- Ajout de pièces jointes aux notes, historiques et activités
- Lien avec les PDA Palm®, PocketPC® et MS Outlook®*
- Gestionnaire d'e-mails amélioré : impression d'étiquettes et d'enveloppes
- Géolocalisation des contacts sur une carte de France
- Importation de fichiers prospects

Suivi des activités

- Liste des tâches et séries d'activités
- Partage d'agendas
- 4 agendas et calendriers
- Programmation d'événements pour tous les utilisateurs : jours fériés...
- Personnalisation des priorités et activités

Prévision et suivi des opportunités de ventes

- Tableaux de bord avec prévisions des ventes, d'objectifs...
- Suivi des affaires avec probabilités de réussite
- Outils de prévision des ventes : graphiques, entonnoir, rapports
- Rapports de ventes par marge/produits...
- Prise en compte de la marge, prix d'achat, de la référence...
- Visualisation de la liste des opportunités
- Définition de plusieurs cycles de ventes (court, long...)
- Importation du catalogue produits avec code article, prix d'achat...
- Insertion de plusieurs produits dans une opportunité
- Réalisation de devis en 1 clic (nécessite MS Word®**)
- Entonnoir des ventes interactif
- Exportation des opportunités vers Microsoft Excel®***

Centralisation de l'information sécurisée

- Contacts Privés/Publics
- Partage de la base de données en réseau
- 5 niveaux de sécurité (administrateur, utilisateur...)

ACT! Premium comprend en plus

- Possibilité de gérer jusqu'à 100 000 contacts
- Base de données Microsoft SQL Serveur 2005 Standard
- Synchronisation à distance des postes nomades
- Consultations des contacts sécurisées (utilisateurs /équipes)
- Gestion des salles et du matériel
- Tableaux de bord par utilisateurs

* Nécessite Microsoft Outlook® 2002, 2003 ou 2007.

** Nécessite Microsoft Word® 2002, 2003 ou 2007.

*** Nécessite Microsoft Excel® 2002, 2003 ou 2007.

Votre partenaire privilégié :

**Fonctionne sous Windows® Vista et XP (Services Packs à jour).
Processeur Pentium III 600 MHz (ou supérieur) – 1 Go de RAM –
1 Go d'espace disque dur - Lecteur de CD-ROM - Carte graphique
et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768 - Microsoft
Internet Explorer ® 6.0 et 7.0**

**Avec Windows Vista configuration recommandée : processeur 1,8
Ghz et 1 Go de RAM - Installation Serveur sur Windows Server 2003
et 2008 - Pour le module de géo-localisation : 1 Go d'espace disque
– 1.8 Ghz – 1 Go de RAM.**

**Lien avec : Microsoft Office ® 2002/2003/2007- Microsoft, Outlook
Express 6.0 - Lotus Notes® 6.5 / 7.02 / 8.0 (sous Windows Vista
uniquement) - Eudora® 5.2.**

**Lien avec Ciel Gestion Commerciale 2009 (Millésime & Evolution) et
Ciel Quantum.**

**Configuration pour les PDA : Palm OS® 3.5-5.4 - Processeur 33 MHz
mini - Mémoire 8 Mo mini - HotSync® Manager 3.5-4.1 et 7.02 - Pocket
PC 2000/2002/Phone Edition (Windows CE 3.0) ; Windows Mobile
2003 / 2005 / 5.0 et 6.0 (Windows CE 4.0 and 4.20.0) ; Windows
Mobile 2005 - 133 MHz mini - Mémoire 16 Mo mini - Microsoft
ActiveSync® versions 3.5 – 4.5 (uniquement sous Windows XP),
Windows Mobile Device Center 6.1 (uniquement sous Windows Vista).**

Service Client ACT!

Ciel - Groupe Sage

11, rue de Cambrai
75919 Paris Cedex 19
www.MonACT.fr

Informations Commerciales

Tél. : 01 55 26 34 77
Fax : 01 55 26 33 34
www.MonACT.fr

Informations Export

Tél. : +33 (0)5 56 13 88 85
Fax : +33 (0)5 56 18 01 48

