

Sage CRM 7.3

Présentation de la version



Introduction

Cette Présentation de la version fournit des informations sur les nouvelles fonctionnalités Sage CRM 7.3 et sur les améliorations des fonctionnalités existantes. Nous avons ajouté une description de chaque fonctionnalité avec des conseils et des instructions pour vous aider à commencer à utiliser la nouvelle version.

- Thème moderne
- Accélérateurs d'entreprise
 - Tableaux de bord de gestion
 - Nouveaux graphiques et rapports
 - Améliorations des processus
 - Règles d'escalade progressive
 - Devis et commandes rapides
 - Fusionner vers PDF et Fusionner vers Word
- MailChimp
- Améliorations mobiles
- Éditeur de texte amélioré
- Dédoublage de Dossier Prospect

Thème moderne

Le **Thème moderne** est une interface utilisateur optionnelle pour les clients Sage CRM existants ; le thème par défaut est destiné aux nouveaux clients Sage CRM. Le thème a été conçu pour vous aider à améliorer votre productivité et pour vous offrir un accès simplifié à toutes les informations nécessaires. Le thème moderne diffère du thème par défaut de Sage CRM de plusieurs manières. Pour de plus amples informations, consultez le *Guide du thème moderne*.

1. Les icônes et les boutons de la Barre du haut vous permettent de voir rapidement vos notifications, les enregistrements récemment consultés et votre zone de profil. Vous pouvez également revenir facilement à votre page d'accueil et trouver et créer de nouveaux enregistrements.
2. Les listes déroulantes du Menu principal vous permettent d'accéder à toutes les options du Menu principal, y compris les options Mon CRM et Équipe Sage CRM, depuis n'importe où dans Sage CRM.
3. Le champ de **Recherche** vous permet de chercher rapidement d'autres utilisateurs Sage CRM, afin de pouvoir passer de votre **Mode Mon CRM** au Mode Mon CRM d'un collègue. Vous pouvez également passer de votre **Mode Équipe Sage Team** au Mode Équipe Sage CRM d'une autre équipe. Votre administrateur système doit vous attribuer les droits nécessaires pour réaliser cette opération.
4. Les onglets horizontaux vous permettent de naviguer facilement dans les sous-pages d'un enregistrement existant.
5. Les boutons d'action, de processus et d'aide sont situés sur la droite de chaque écran, pour les retrouver toujours facilement.
6. La zone d'administration dispose de nouvelles icônes et a une nouvelle couleur de fond assortie à l'aspect de l'IU du thème moderne.

Modifier le thème par défaut au niveau du système

En tant qu'administrateur système, vous pouvez appliquer le nouveau thème moderne dans l'ensemble du système Sage CRM. Toutefois, si un utilisateur a déjà sélectionné un thème préféré, votre modification de système n'aura pas d'effet sur la préférence de l'utilisateur.

1. Cliquez sur **Administration | Système | Comportement système**. La page Comportement du système s'affiche.
2. Cliquez sur **Modifier**.
3. Choisissez **moderne** dans le **Thème du système par défaut** et cliquez sur **Sauvegarder**. Le nouveau thème s'affichera à votre prochaine connexion.

Modifier le thème par défaut au niveau d'un utilisateur

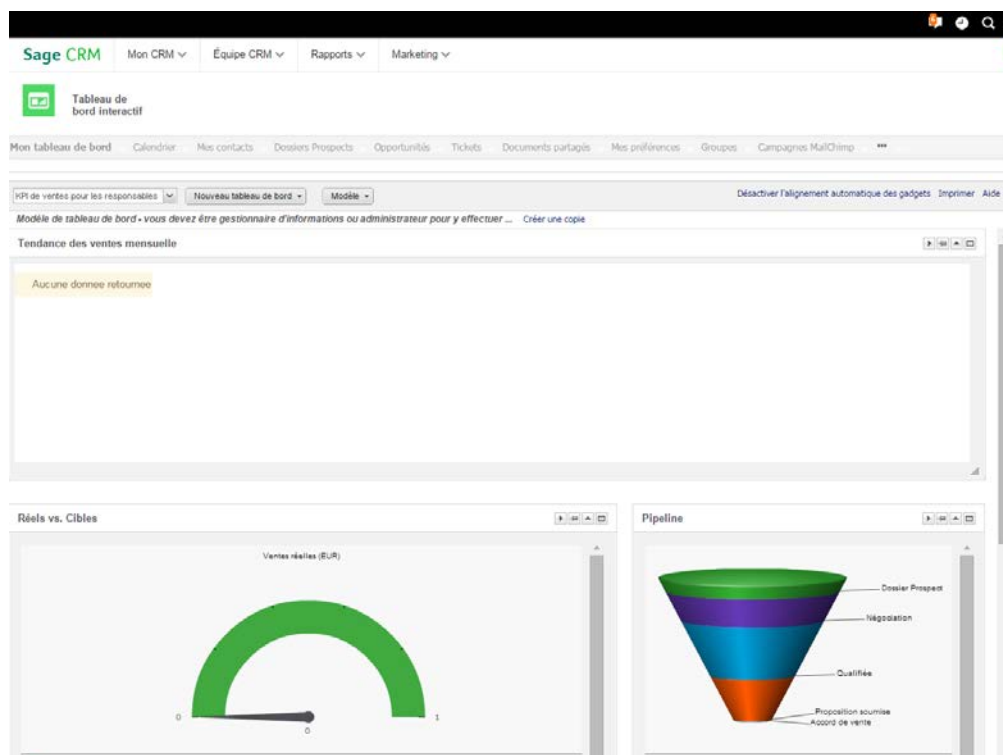
En tant qu'utilisateur, vous pouvez définir le nouveau thème moderne en tant que thème préféré.

1. Cliquez sur **Mon CRM | Préférences**.
2. Cliquez sur **Modifier**.
3. Choisissez **moderne** dans le **Thème préféré** et cliquez sur **Sauvegarder**. Vous devez vous déconnecter, puis vous reconnecter pour voir le nouveau modèle.

Accélérateurs d'entreprise

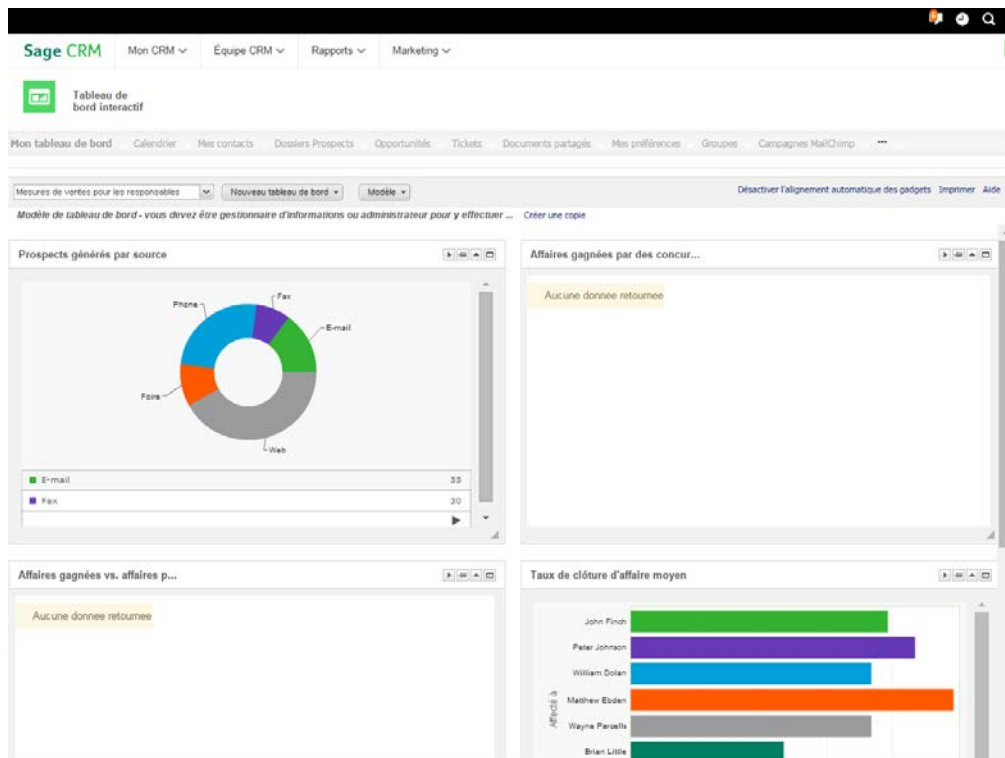
Tableaux de bord de gestion

Deux nouveaux tableaux de bord de gestion prêts à l'utilisation sont disponibles pour les PDG. Chaque tableau de bord inclut des gadgets configurables qui utilisent les données Sage CRM provenant de l'ensemble de votre organisation.



KPI de ventes pour responsables affiche les indicateurs de performance clés vous aidant à identifier et mesurer les activités fructueuses de votre organisation.

- **Tendances des ventes mensuelles** compare la valeur des ventes remportées cette année à la valeur des ventes remportées l'année précédente. Ce tableau de bord indique également le nombre des opportunités qui ont été gagnées cette année avec une ligne de tendance. Il se sert d'un graphique de combinaison.
- **Réel vs Cible** indique le revenu des opportunités qui a été remporté sous forme de pourcentage des ventes prévues. Il se sert d'un graphique de type jauge.
- **Pipeline** fournit des informations sur toutes les opportunités actuellement ouvertes, groupées par phase. Il se sert d'un graphique en entonnoir.
- **Activités ouvertes** affiche les informations sur les entrées dans le calendrier pour une période spécifique, telle que les démonstrations, les lettres à envoyer et les réunions. Il se sert d'un graphique empilé.
- **Clients représentant un risque** affiche les clients et les dossiers prospects qui n'ont pas été contactés depuis plus de 90 jours ou les clients et les dossiers prospects dans une société qui ont plus de 90 jours et qui n'ont jamais été contactés. Il existe un risque que ces clients quittent votre société.
- **Tableau des affaires gagnées** affiche le nombre d'opportunités gagnées par chaque représentant commercial.



Mesures de ventes pour responsables affiche des informations pour vous aider à mesurer l'avancement vers les objectifs de votre organisation.

- **Prospects générés par source** affiche le nombre de prospects dans votre système en fonction de la manière dont elles ont été générées.
- **Affaires gagnées par des concurrents** affiche les contrats que votre organisation cherchait à remporter, mais qui ont été gagnés par un concurrent. Le rapport est basé sur les nouveaux champs **Concurrent**, **Gagnant** et **Raison de l'échec** dans chaque enregistrement d'opportunité.
- **Affaires gagnées vs affaires perdues** affiche les opportunités que chaque représentant commercial a remportées et perdues pendant une période de temps spécifiée.
- **Taux de clôture d'affaire moyen** affiche la période de temps entre la création et la clôture d'une nouvelle opportunité. Les informations sont groupées par représentant commercial.
- **Affaires de ventes croisées** affiche le nombre d'opportunités de ventes croisées créées pendant une période de temps spécifique par représentant commercial. Une opportunité croisée est une opportunité qui est créée lorsqu'une autre opportunité se ferme. Par exemple, si vous vendez un ordinateur, une opportunité croisée pourrait être de vendre un plan de maintenance pour l'ordinateur.
- **Top des affaires ouvertes** affiche le nombre d'opportunités actuelles qui sont en cours et qui dépassent une valeur spécifiée. Les informations sont groupées par société.

En tant qu'administrateur système, vous pouvez voir les tableaux de bord de gestion et les rendre disponibles à d'autres utilisateurs. Pour de plus amples informations, consultez *Créer un tableau de bord à partir d'un modèle* et *Affecter des utilisateurs à un modèle de tableau* dans le *Guide de l'utilisateur*.

Pour inclure une opportunité dans les rapports de Tendances de ventes mensuelles, Réel vs cible, Tableau des affaires gagnées, Affaires gagnées par les concurrents et Affaires gagnées vs Affaires perdues, la date dans **Clôture** sur l'enregistrement de l'opportunité doit être située pendant la période de temps pertinente.

Nouveaux graphiques et rapports

Nouveaux graphiques

Empilé

Les barres sont empilées les unes sur les autres pour afficher les données groupées. Ces graphiques fournissent une vision plus large des données qu'un graphique à barres normal. Un graphique empilé est utile dans un rapport d'activité *Activités ouvertes* pour afficher plusieurs actions qui se sont passées à une date ou un jour spécifique.

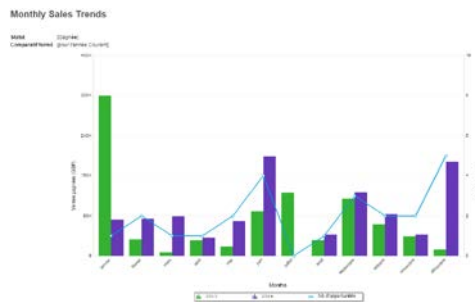
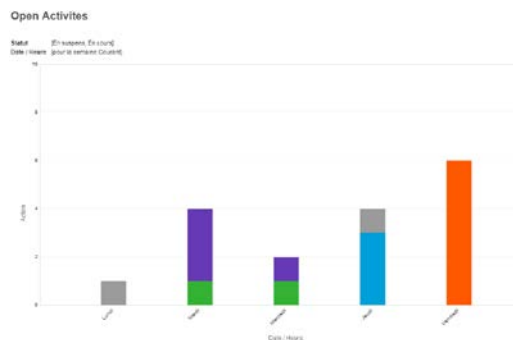
Jauge

Les séparations sur le graphique indiquent trois plages par rapport à une valeur cible ; inférieure, proche, dépassée. L'aiguille de la jauge indique la valeur actuelle. Un graphique jauge est utile dans un rapport de ventes *Réel vs Cible* pour montrer où en sont vos ventes réelles par rapport aux ventes prévues pour une période spécifique. Vous pourriez également utiliser un graphique jauge dans un rapport de service clientèle pour montrer vos résultats par rapport à votre cible de Contrat de service. Pour de plus amples informations, consultez *Ajouter un graphique jauge à un rapport de ventes* dans le *Guide de l'utilisateur*.

Combinaison

Un graphique à barres indique un ensemble de données et un graphique à ligne indique un autre ensemble de données, afin que vous ayez une vision plus large des résultats en un coup d'œil. Un graphique de combinaison est utile dans un rapport de *Tendances des ventes mensuelles* pour montrer les informations, telles que le revenu généré par les ventes et le nombre de ventes qui ont été conclues pendant une période spécifique. Vous pouvez également utiliser un graphique de combinaison dans un rapport de service client pour afficher le nombre de tickets ouverts par rapport au nombre de tickets fermés pour l'année en cours. Pour de plus amples informations, consultez *Ajouter un graphique de combinaison à un rapport de service client* dans le *Guide de l'utilisateur*.

Pour afficher les graphiques dans un rapport PDF, Adobe Flash doit être installé sur le serveur Sage CRM.



Nouveaux rapports

Il y a une nouvelle catégorie de rapport intitulée **Tableaux de bord**. Elle contient les rapports prêts à l'utilisation qui sont configurés pour utiliser les nouveaux types de graphiques et sont également affichés dans les tableaux de bord de gestion. Pour afficher, modifier ou exécuter les rapports, cliquez sur **Rapports | Tableaux de bord**. Pour une description de chaque rapport, consultez [Tableaux de bord de gestion](#).

Améliorations des processus

Processus de vente rapide

Le Processus de vente rapide est un nouveau processus prédéfini avec moins d'étapes que le Processus d'opportunité standard. Il est conçu pour les produits qui ne nécessitent pas de cycle de vente complexes et qui peuvent être vendus en quelques étapes. Pour activer le Processus de vente rapide, cliquez sur **Administration | Personnalisation avancée | Processus | Processus de vente rapide** et cliquez sur **Activer le processus**. Les utilisateurs peuvent ensuite créer une nouvelle vente rapide depuis l'écran Résumé de l'opportunité. Pour de plus amples informations, consultez le *Processus de vente rapide* dans le Guide de l'utilisateur.

Nouvelles règles dans le Processus d'opportunité

Les règles d'**Affaires perdues** et de **Ventes croisées** ont été ajoutées au Processus d'opportunité standard prédéfini pour faire avancer vos opportunités de manière plus précise.

- Si le contrat que vous tentiez d'obtenir est remporté par une autre société, vous pouvez définir le statut de l'opportunité sur **Perdu**. Trois nouveaux champs vous permettent de capturer les informations à propos des concurrents soumettant leur proposition, le gagnant du contrat et les raisons pour lesquelles le contrat a été perdu.
- Une règle de vente croisée vous permet de créer une nouvelle opportunité sur la base d'une opportunité que vous avez déjà remportée. Par exemple, si vous remportez un contrat de vente d'ordinateurs, vous pourriez créer une nouvelle opportunité de vente de plans de maintenance d'ordinateurs. La règle de vente croisée est disponible aux étapes *négociation* et *vendu* sur les processus d'opportunité prédéfinis.

Règles d'escalade progressive

Sage CRM 7.3 inclut de nouvelles règles d'escalade progressive qui affichent les informations à l'écran, afin de notifier les responsables de ventes et les utilisateurs ventes au sujet des prospects, des quotas et des opportunités. Par défaut, les notifications sont uniquement envoyées à l'administrateur système. Vous pouvez personnaliser les règles, afin qu'une notification soit envoyée à un responsable des ventes, un utilisateur ventes ou un groupe d'utilisateurs différents. Pour de plus amples informations, consultez *Guide de l'administrateur système*.

Règle d'escalade progressive	Description
Quota trimestriel restant	Notifier un utilisateur ventes à la fin de chaque mois à propos du pourcentage et de la quantité de son quota restant pour le trimestre.
Quota quotidien restant	Notifier quotidiennement un utilisateur ventes à la fin de chaque mois à propos du pourcentage et de la quantité de son quota restant pour le mois.
Mise à jour de pipeline	Notifier un utilisateur ventes toutes les deux semaines de la valeur de son pipeline pour ce trimestre, comparé à son total prévu pour le trimestre.
Date de clôture d'opportunité approchante	Notifier l'utilisateur affecté d'une opportunité que la date de clôture d'opportunité est dans cinq jours.
Prospect non affecté	Notifier les responsables de ventes lorsqu'un nouveau prospect a été non affecté pendant plus de cinq jours.
Opportunité non affectée	Notifier les responsables de ventes lorsqu'une nouvelle opportunité a été non affectée pendant plus de cinq jours.
Opportunité à haute valeur remportée	Notifier les membres de l'équipe de vente et les responsables de ventes lorsqu'un contrat de haute valeur est remporté. L'administrateur système peut configurer le montant de l'opportunité à haute valeur.
Opportunité à haute valeur créée	Notifier les responsables de ventes et leur envoyer un e-mail lorsqu'une opportunité à haute valeur est créée. Ceci utilise la Valeur totale du devis sur l'opportunité. L'administrateur système peut configurer le montant de l'opportunité à haute valeur.
Valeur de réduction de devis trop importante	Notifier les responsables de ventes et leur envoyer un e-mail lorsqu'une réduction de ligne d'article de devis dépasse 40 %.
Opportunités perdues	Notifier le responsable de ventes lorsqu'une opportunité a été perdue.

Filtrage des règles d'escalade progressive

1. Cliquez sur **Administration | Personnalisation avancée | Escalade progressive**.
2. Saisissez les critères de recherche dans les champs de **Filtre**. Par exemple, pour trouver toutes les règles d'escalade progressive activées pour les opportunités perdues, vous pourriez utiliser les critères de recherche suivants.
 - **Perdu** dans **Nom de règle**, **Opportunité** dans **Nom de tableau**, **Y** dans **Règle activée**.
3. Cliquez sur **Filtre**.

Devis et commandes rapides

Désormais, vous pouvez générer rapidement un devis ou une commande à l'aide du nouveau modèle par défaut avec les détails d'enregistrement existants. Vous pouvez imprimer le devis ou la commande ou les envoyer directement par e-mail à un contact depuis Sage CRM.

Générer un devis ou une commande rapide

Vous pouvez créer un devis ou une commande rapide dans le contexte d'une opportunité ou d'une société ou depuis votre zone Mon CRM.

1. Cliquez sur **Nouveau | Nouveau devis** ou **Nouveau | Nouvelle commande**.
2. De manière alternative, ouvrez l'enregistrement de l'opportunité ou l'enregistrement de la société pour laquelle vous voulez créer un devis ou une commande rapide. Si le processus est activé, vous pourriez devoir faire avancer l'opportunité avant de pouvoir créer, imprimer ou envoyer un nouveau devis ou commande basé sur l'enregistrement.
3. Remplissez les champs sur l'écran de Nouveau devis ou l'écran de Nouvelle commande. Vous pouvez relier le devis ou la commande à une société ou à un contact à l'aide des boutons de recherche avancée.
4. Cliquez sur **Suivant**.
5. Pour voir un aperçu du devis ou de la commande dans une nouvelle fenêtre, cliquez sur **Imprimer devis** ou **Imprimer commande**. Utilisez les boutons PDF pour imprimer ou sauvegarder le devis ou la commande.
6. Pour enregistrer le devis ou la commande sans l'imprimer ou l'envoyer par e-mail, cliquez sur **Continuer**.

Envoyer un devis ou une commande rapide

1. Pour envoyer le devis ou la commande sous forme de pièce jointe à un e-mail, cliquez sur **Envoyer devis** ou **Envoyer commande**. Renseignez les champs d'adresse e-mail et d'objet.
2. Pour créer un enregistrement de communication terminée avec un lien vers le nouveau devis ou commande, remplissez les champs **Options de communications**, en veillant à spécifier une équipe et une action de suivi. Un enregistrement de communication est associé à chaque personne dans l'équipe spécifiée.
3. Pour ajouter des informations à propos du devis ou commande envoyé par e-mail à une campagne marketing existante, choisissez l'activité de campagne pertinente depuis **Action**. Pour inclure un lien vers chaque destinataire, cliquez sur e-mails dans le panneau de sélection de Catégorie parent.
4. Cliquez sur **Envoyer devis** ou **Envoyer commande**.

Fusionner vers PDF et Fusionner vers Word

Il existe deux options de production de publipostage dans Sage CRM 7.3.

- Pour réaliser un publipostage qui crée un document PDF, cliquez sur **Fusionner vers PDF**.
- Pour réaliser un publipostage qui crée un document Word, cliquez sur **Fusionner vers Word**.

Si votre Administrateur système a désactivé l'option Fusionner vers Word au niveau système, le bouton **Fusionner vers Word** n'est pas affiché.

MailChimp

MailChimp est une solution de marketing par e-mail intégrée à Sage CRM qui vous permet de créer des campagnes en ligne, envoyer des e-mails et suivre les résultats. Elle est moins compliquée que l'intégration SwiftPage existante et est fournie avec un plan gratuit.

Les campagnes MailChimp vous permettent d'envoyer des e-mails à des groupes de contacts directement depuis Sage CRM. Vous pouvez élaborer des campagnes à l'aide de modèles prédéfinis ou créer un nouveau modèle dès le début. Une fois que vous avez lancé une campagne MailChimp, vous pouvez voir comment les destinataires ont interagi avec les e-mails de la campagne, afin de faire le suivi avec les actions appropriées.

Intégrer Sage CRM et MailChimp

En tant qu'administrateur système, vous devez intégrer Sage CRM et MailChimp, puis configurer les paramètres des utilisateurs, afin qu'ils puissent créer et envoyer des campagnes MailChimp.

1. Cliquez sur **Administration | Email and Documents | MailChimp Integration** (Administration | E-mail et documents | MailChimp).
2. Cliquez sur **Change** (Modifier).
3. Pour créer un compte MailChimp, accédez à <https://login.mailchimp.com/signup?> et effectuez les étapes d'enregistrement.
4. Obtenez la clé API MailChimp API et saisissez-la dans **MailChimp API Key** (clé API MailChimp). Sage CRM utilise cette clé pour communiquer avec MailChimp. Pour obtenir une aide supplémentaire, accédez à <http://kb.mailchimp.com/accounts/management/about-api-keys>.
5. Obtenez l'ID de liste MailChimp et saisissez-le dans **MailChimp List ID** (ID de liste MailChimp). Sage CRM utilise cet ID pour envoyer des informations à propos de MailChimp aux abonnés. Pour obtenir une aide supplémentaire, accédez à <http://kb.mailchimp.com/lists/managing-subscribers/find-your-list-id#Finding-the-List-ID-on-the-list>.
6. Cliquez sur **Sauvegarder**. Sage CRM est intégré à MailChimp pour votre compte Sage CRM.
7. Pour ajouter des utilisateurs à votre compte, cliquez sur **Administration | Users | Users** (Administration | Utilisateurs | Utilisateurs) et ouvrez l'utilisateur que vous voulez configurer et cliquez sur **Change** (Modifier).
8. Cliquez sur **Yes** (Oui) dans **Enable MailChimp** (Activer MailChimp) et cliquez sur **Save** (Enregistrer).

Créer des groupes de contact pour les campagnes MailChimp

Avant de définir une campagne MailChimp, vous devez d'abord créer un groupe de contacts auquel vous voulez envoyer les e-mails de campagne et charger le groupe sur la liste MailChimp existante. Ajouter des groupes de contacts directement depuis Sage CRM à MailChimp est aisé.

1. Cliquez sur **My CRM | Groups** (Mon CRM | Groupes) et ouvrez un groupe de sociétés, de contacts ou de prospects. Procédez aux mises à jour éventuelles de ce groupe.
2. De manière alternative, créez un nouveau groupe.
3. Le groupe doit inclure une colonne d'e-mail. Si cette colonne manque, le bouton **Send to MailChimp** (Envoyer à MailChimp) ne s'affiche pas. En outre, chaque contact dans le groupe doit avoir une adresse e-mail valide. Si un contact n'a pas d'adresse e-mail, il ne sera pas ajouté à la liste MailChimp.
4. Cliquez sur **Send to MailChimp** (Envoyer à MailChimp).

Création de campagnes MailChimp

Outre la création d'un groupe de contacts et son ajout à une liste MailChimp existante, vous devez aussi être connecté à Internet et être connecté à votre compte MailChimp pour créer une campagne MailChimp.

1. Cliquez sur **My CRM | MailChimp Campaigns** (Mon CRM | Campagnes MailChimp) et cliquez sur **Nouveau**.
2. Saisissez les détails de campagne : le nom de la campagne dans **Name** (Nom), l'adresse e-mail depuis laquelle les e-mails sont envoyés dans **From Email Address** (Adresse e-mail d'expéditeur), le nom du destinataire qui s'affiche dans les e-mails de campagne dans **From Name** (Nom d'expéditeur), le groupe auquel les e-mails de campagne sont envoyés dans **Segment**.
3. Cliquez sur **Create Campaign** (Créer campagne).

MailChimp s'ouvre dans une nouvelle fenêtre de navigateur. Si MailChimp ne s'ouvre pas, veillez à ce que les fenêtres contextuelles ne soient pas bloquées dans votre navigateur. Effectuez les étapes suivantes dans MailChimp.

1. Vérifiez que les renseignements de votre campagne sont corrects et cliquez sur **Next** (Suivant).
2. Choisissez un modèle et ajoutez l'image et le contenu que vous souhaitez inclure. Cliquez sur **Save and Close** (Sauvegarder et fermer).
3. Cliquez sur **Next** (Suivant) et confirmez que tous les éléments dans votre modèle sont corrects.
 - En cas de problème, cliquez sur **Resolve** (Résoudre) pour le résoudre.
 - Si vous voulez modifier un élément, cliquez sur **Edit** (Modifier).
4. Sauvegardez, programmez ou envoyez votre campagne.
 - Pour envoyer l'e-mail immédiatement, cliquez sur **Send** (Envoyer) et **Send Now** (Envoyer maintenant).
 - Pour sauvegarder l'e-mail et programmer un moment d'envoi, cliquez sur **Schedule** (Programmer). Spécifiez les options d'envoi et cliquez sur **Schedule Campaign** (Programmer la campagne).

- Pour sauvegarder l'e-mail et renvoyer vers Sage CRM, cliquez sur **Save and Exit** (Sauvegarder et quitter) en haut de l'écran. Une fois que vous êtes prêt à l'envoyer, ouvrez la campagne dans Sage CRM et cliquez sur **Send MailChimp Campaign** (Envoyer campagne MailChimp).

Afficher les résultats de campagne MailChimp

Chaque heure, les données de toutes les campagnes sont synchronisées depuis MailChimp vers Sage CRM, afin que vous puissiez voir les statistiques mises à jour à propos de l'interaction du destinataire avec vos e-mails de campagne.

1. Cliquez sur **My CRM | MailChimp Campaigns**(Mon CRM | Campagnes MailChimp).
2. Cliquez sur un lien hypertexte de campagne. Les statistiques à propos de cette campagne sont affichées dans le panneau des Résultats de campagne MailChimp.
3. Pour synchroniser manuellement les données pour cette campagne, cliquez sur **Refresh** (Rafraîchir).
4. Cliquez sur un lien hypertexte pour afficher des informations plus détaillées à propos de n'importe laquelle de ces statistiques. Consultez le *Guide d'utilisateur* pour une explication de chaque statistique.
5. Pour créer un groupe de contacts basé sur les destinataires dans un groupe de statistique, cliquez sur **Create New Group** (Créer nouveau groupe). Vous pouvez appliquer les actions de suivi à ce groupe, selon le besoin, afin que votre campagne soit encore plus ciblée et pertinente.
6. Chaque nuit, un enregistrement de communication est créé pour chaque destinataire d'e-mail. Cliquez sur l'onglet Communications pour l'enregistrement pertinent de société, personne ou prospect et pour afficher les informations à propos de l'e-mail de campagne MailChimp qu'ils ont reçu. Cliquez sur le lien hypertexte pour ouvrir une copie de l'e-mail de campagne.

Améliorations mobiles

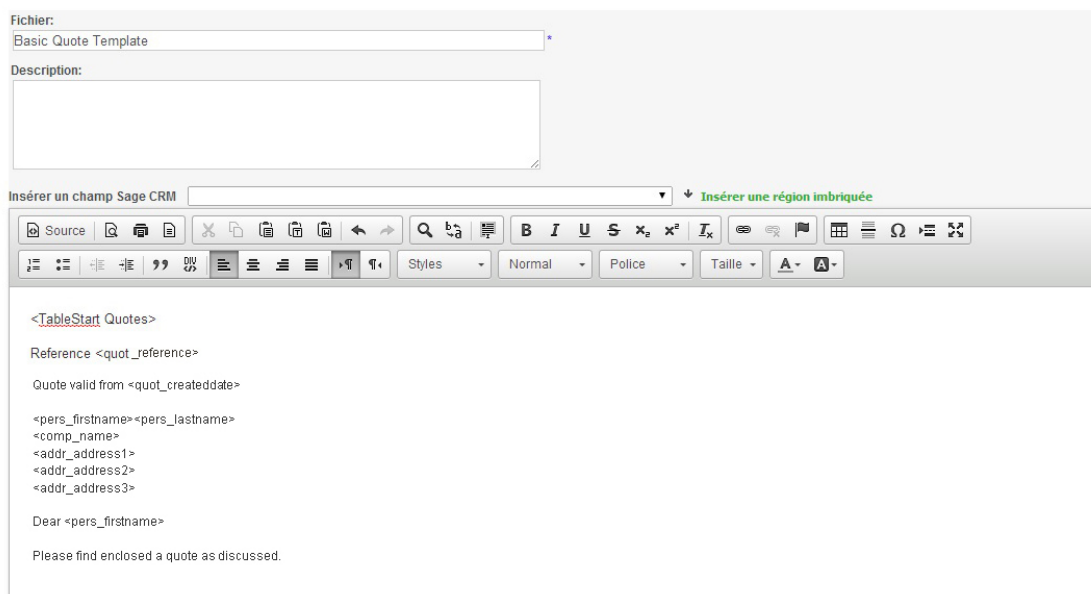
Il y a trois améliorations mobiles principales dans Sage CRM 7.3.

- Les thèmes mobiles optimisés ont été déployés dans le thème **Sage CRM Mobile** qui a le même aspect sur un iPhone, smartphone Android et une tablette. Le thème Sage CRM Classic Mobile est toujours pris en charge pour les périphériques mobiles IE et les Blackberries.
- Sage CRM Sales Lite a été renommé **Sage CRM pour iPhone** et dispose d'une IU mise à jour. Il possède également de nouvelles fonctionnalités ; vous pouvez ajouter de nouvelles réunions ou tâches par le biais de l'application et importer un contact iPhone en tant que prospect ou contact dans Sage CRM. Votre administrateur système peut créer des champs personnalisés qui s'affiche dans Sage CRM pour iPhone.
- **Sage CRM pour Android** vous permet d'ajouter de nouvelles réunions ou tâches par le biais de l'application et d'importer un contact Android en tant que prospect ou contact dans Sage CRM. Votre administrateur système peut créer des champs personnalisés qui s'affiche dans Sage CRM pour Android.

Pour de plus amples informations, consultez le *Guide mobile*.

Éditeur de texte amélioré

L'éditeur de texte Sage CRM a été amélioré afin qu'il soit plus facile pour vous de créer le corps d'un publipostage ou d'un modèle d'e-mail. Vous pouvez agrandir l'éditeur pour mieux voir votre travail et votre orthographe est automatiquement vérifiée au fur et à mesure que vous tapez.



Dédoublement de dossier prospect

Lorsque le dédoublement est activé, Sage CRM cherche des enregistrements de dédoublement sur des entités de prospect en utilisant les règles de correspondance du type « contient » sur le Nom de société de prospect et le Nom du contact de prospect.

Activer le dédoublement de dossier prospect

En tant qu'administrateur système, vous pouvez spécifier que les règles de dédoublement de prospect cherchent des correspondances dans un ou les deux champs Nom de société de prospect et Nom du contact de prospect. Cliquez sur **Administration | Système | Comportement du système** et sélectionnez **Et** ou **Ou** dans **Règle de dédoublement**.

Créer un nouveau Dossier Prospect

Maintenant, lorsque vous créez un nouveau dossier prospect, Sage CRM cherche des enregistrements doubles possibles du dossier prospect. Si un enregistrement du dossier prospect double est trouvé, un avertissement s'affiche.

- Pour créer l'enregistrement de prospect malgré l'avertissement, cliquez sur **Ignorer l'avertissement et saisir le prospect**.
- Pour revenir à l'écran de recherche de Dédoublement de dossier prospect pour modifier les détails du nouveau prospect, cliquez sur **Revenir à l'entrée du prospect**.

Pour de plus amples informations, consultez *Créer un nouveau prospect* dans le *Guide de l'utilisateur*.

Chargement des dossiers prospects

Quand le dédoublement est activé, vous devez définir une règle de dédoublement pour les champs Nom de société de prospect et Nom du contact de prospect lorsque vous chargez les données du prospect.

Pour de plus amples informations, consultez *Définir le dédoublement de niveau de champ* dans le *Guide de l'utilisateur*.

© Copyright 2014 Sage Technologies Limited, éditeur de ce produit. Tous droits réservés.

Il est interdit de copier, photocopier, reproduire, traduire, copier sur microfilm, et de reproduire de quelque manière que ce soit des parties de cette documentation sans l'accord écrit préalable de Sage Technologies Limited.

L'utilisation des programmes de logiciel décrite ci-dessus et cette documentation sont soumis à l'accord de licence de l'utilisateur final disponible dans le package du logiciel, ou qui a été acceptée lors de l'inscription au système. Sage et le logo Sage sont des marques déposées ou des marques commerciales de The Sage Group PLC. Toutes les autres marques sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.

Code de version du document : RLP-USE-FRA-730-2.0

À propos de Sage CRM

Plus de 15 000 petites et moyennes entreprises du monde entier utilisent Sage CRM tous les jours pour accélérer les ventes, maximiser la productivité et faire compter chaque interaction avec les clients. Cette application est utilisée par des sociétés dynamiques en pleine croissance cherchant de nouveaux moyens d'interagir avec les clients, d'exploiter le pouvoir des médias sociaux et de profiter des derniers développements mobiles pour accroître davantage leur activité. En la combinant à Sage ERP, nos clients disposent d'un meilleur aperçu commercial, d'efficiences et d'une productivité améliorées et obtiennent un point de vue axé sur le client sur l'ensemble de leur entreprise. Alors, que votre entreprise fasse ses premiers pas ou que vous ayez déjà une taille vous permettant d'employer des centaines de personnes, Sage CRM peut vous aider à accélérer vos résultats commerciaux.

Accélérez vos résultats commerciaux en essayant gratuitement Sage CRM pendant 30 jours à l'adresse www.sagecrm.com.

