



## Sage SalesLogix – Visión General

La solución CRM que destaca por sus elevadas prestaciones y amplias posibilidades de personalización.

sage

SalesLogix

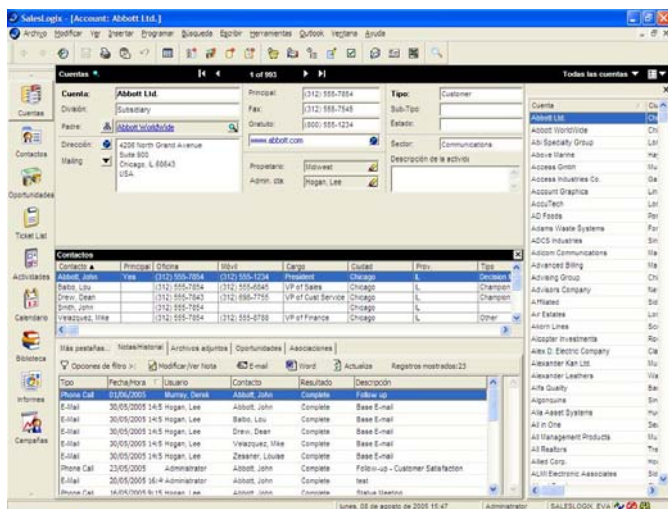
Sage SalesLogix, con más de 5.000 instalaciones en todo el mundo, es la solución líder en el mercado de aplicaciones CRM para medianas y grandes empresas.

Estas compañías se benefician de una solución asequible, totalmente escalable, potente y fácil de personalizar, lo que permite obtener un fácil retorno de la inversión (ROI).

Sage ofrece tres ediciones de Sage SalesLogix para adaptarse a las necesidades específicas de las medianas y grandes empresas: SalesLogix Sales Manager, SalesLogix Enterprise y SalesLogix para Pocket PC.

Todas estas soluciones presentan un manejo intuitivo y sencillo para el usuario, y se integran a la perfección con otros sistemas existentes en la empresa, como las aplicaciones de back-office, ajustándose a las infraestructuras y soportes ya existentes, y siendo de gran ayuda para la optimización de los procesos de negocio.

- Si necesitas una herramienta de automatización para la fuerza de ventas de 5 a 25 usuarios, SalesLogix Sales Manager es la edición más apropiada.
- Si buscas una solución para integrar los departamentos de ventas, marketing y soporte postventa, con un número de usuarios entre 15 y varios centenares, la opción más adecuada es SalesLogix Enterprise.
- Si deseas disponer de las principales funcionalidades de SalesLogix en dispositivos móviles, SalesLogix para Pocket PC es la solución.



sage

Pasión por el software

## SalesLogix Sales Manager

SalesLogix Sales Manager es la edición más sencilla de SalesLogix y está diseñada para el entorno de ventas. Es una herramienta que dispone de un solo módulo que proporciona soporte a un entorno de ventas centrado en las cuentas, en el que es necesario gestionar y realizar un seguimiento de toda actividad o comunicación llevada a cabo con diferentes contactos, de un cliente o prospecto, por cualquier usuario del sistema.

- **Módulo de Ventas:**

Características	Descripción
Gestión de cuentas	SalesLogix Sales Manager proporciona una base de datos relacional basada en cuentas que ofrece un número ilimitado de contactos, cuentas, direcciones, historiales y fuentes de contacto. También permite la creación de contactos primarios y secundarios dentro de una cuenta, así como definir asociaciones entre contactos o cuentas.

## SalesLogix Enterprise

SalesLogix Enterprise es la solución CRM completa para las medianas y grandes empresas que necesitan gestionar todos sus clientes potenciales y actuales. Además de las funcionalidades de SalesLogix Sales Manager, la edición Enterprise, ofrece una escalabilidad prácticamente ilimitada (de 15 a más de 1000 usuarios). Además, presenta funciones adicionales en el módulo de ventas, e incorpora los módulos de marketing, soporte postventa y acceso a la información desde un entorno web.

- **Módulo de Ventas:** SalesLogix Enterprise presenta las siguientes funcionalidades adicionales

Características	Descripción
Pedidos/ofertas	Generación de pedidos u ofertas de manera directa desde la oportunidad con un completo desglose de los productos, el precio, etc. También se pueden personalizar los productos, descuentos, plazos de entrega, así como gestionar el stock.
Forecasting	Permite crear y analizar las previsiones de ventas y su evolución mediante gráficos que reflejen información del impacto de los competidores, las fuentes de contacto, los diferentes sectores, las líneas de producto y muchas otras variables. Se pueden utilizar diferentes criterios de selección y filtros para visualizar la información mediante gráficos o listados.
Procesos de venta automatizados	Permite llevar a cabo una práctica de venta más eficaz. Además de crear un número ilimitado de procesos de venta con un número ilimitado de etapas y pasos. Los directores pueden aprobarlos, rechazarlos o volver a revisarlos/retirarlos.
Inventario de productos	Seguimiento del inventario de productos y posibilidad de recurrir a productos alternativos.

- **Módulo de Marketing:** Es una solución completa para gestionar, hacer seguimientos y cuantificar los resultados de las campañas de marketing. Es de gran ayuda para establecer relaciones con el cliente más duraderas y provechosas llevando a cabo iniciativas de marketing efectivas y oportunas a través de sus canales de venta.

Características	Descripción
Campaña de seguimiento y administración	Permite llevar a cabo un seguimiento individualizado y eficaz de campañas con información precisa de sus índices de respuesta y costes, las oportunidades de ventas obtenidas, y generar reports completos.
Procesos gráficos de marketing	Generador de procesos automáticos, que permite adoptar una práctica de ventas más eficaz, utilizando un número ilimitado de procesos específicos para cada campaña.
Grupos de segmentación dinámicos	Permiten efectuar mediante diferentes grupos o segmentaciones el seguimiento individualizado de campañas, así como conocer sus costes asociados y quién es el responsable de las mismas.

- **Módulo de Soporte:** El módulo de soporte es la solución completa para llevar a cabo el seguimiento, administración y resolución de los posibles problemas o incidencias referentes al soporte de los clientes. Los profesionales del servicio de atención al cliente tienen a su disposición los datos más actualizados y completos para gestionar la resolución de las incidencias de una manera rápida y eficaz.

Características	Descripción
Seguimiento de las incidencias	Permite gestionar un número ilimitado de incidencias y contratos de servicio por contacto y cuenta.
Seguimiento de defectos	Gestione un número ilimitado de defectos, autorizaciones de devolución de material (RMA) y procedimientos de servicio por contacto y cuenta.
Escalamiento de nivel de soporte	Los tickets que no han sido resueltos pueden ser reasignados manualmente y escalados al siguiente nivel de soporte.
Gestor de notificaciones	Notificación automática por correo electrónico de los defectos resueltos y las fechas de vencimiento.
Gestión de renovación de contratos de servicio	Envío automático de e-mails a todos aquellos clientes con fechas de renovación de contratos de soporte inminentes.
Seguimiento de incidencias resueltas en la primera llamada	Realiza un seguimiento de todas aquellas incidencias resueltas en la primera llamada para optimizar futuros procesos.
Gestión del tiempo empleado en la resolución de incidencias	En aquellos contratos de soporte basados en el tiempo dedicado a la resolución de una incidencia, posibilidad de cuantificar el mismo.
Corrector ortográfico	Garantiza las comunicaciones con los clientes sin faltas de ortografía.

- **Módulo acceso desde web o inalámbrico:** SalesLogix Enterprise también incluye un módulo web o inalámbrico que permite desplegar SalesLogix en toda la empresa, facilitando el acceso desde Internet o desde teléfonos con acceso a Internet. Esta característica proporciona una alternativa a la sincronización de usuarios remotos y ofrece una opción altamente flexible y fácil de personalizar para equipos de usuarios remotos, con un bajo coste de propiedad.

Características	Descripción
Web cliente	Acceso local o remoto a contactos, cuentas, oportunidades, actividades e informes a través de una interfaz de navegador. Los datos se actualizan constantemente y la tecnología cliente ligero supone un bajo coste de propiedad.
Web viewer	Solución de bajo coste para desplegar el acceso sólo de lectura a la información para aquellos usuarios no críticos.
Inalámbrico	Gestión de actividades, más gestión sólo de lectura para cuentas y contactos, vía PDA o WAP.
Web Tickets	Permite la gestión de incidencias del módulo de soporte postventa, vía Internet.
Captura de referencias desde el sitio web	Le permite capturar referencias desde la página web directamente a la base de datos.
Web Reporting	Opción de reporting a través de la web via Crystal Reports Enterprise.

- **Funcionalidades generales:** SalesLogix Enterprise presenta las siguientes funciones adicionales a las de SalesLogix Sales Manager para potenciar y expandir el conocimiento compartido de la información en su organización.

Características	Descripción
Sincronización	Transferencia de archivos vía POP3.
Personalización avanzada	Permite añadir nuevas vistas de cuentas, contactos y oportunidades para diferentes usuarios o equipos, así como el uso de scripting en Visual Basic en las personalizaciones / parametrizaciones de las vistas que se realicen.
Seguridad avanzada	Perfiles de seguridad a niveles de campo y funcionalidad.
Administración basada en roles	Los derechos de administrador de SalesLogix se pueden restringir a ciertos roles específicos, como el de Administrador de la Librería.
Scripting Basic y SQL	Capacidad de scripting en Visual Basic, Basic y SQL (incluyendo ActiveX/ debugging).
Requisitos de SO y Base de datos	Servidor MS SQL o Oracle para la base de datos, soporte limitado para Win98/NT y pleno soporte para Win2000/XP.

## Características Comunes

Tanto SalesLogix Sales Manager como SalesLogix Enterprise presentan una serie de aspectos comunes que permiten a todos los usuarios obtener una visión unificada de los clientes:

Características	Descripción
Sincronización remota	Trabajar offline y enviar o recibir cambios desde la base de datos central mediante los servicios de acceso remoto (RAS), FTP o por e-mail. La sincronización a nivel de campo optimiza el proceso de sincronización.
AutoSync	Asegura que todos los usuarios disponen siempre de una visión precisa y actualizada de los datos, automatizando la sincronización en diversos momentos a lo largo del día.
Integración con e-mail e Internet	Integración perfecta con MS Internet Explorer y MS Outlook / MS Exchange Server. Sencillo intercambio de e-mails, contactos y actividades con Outlook, anexando en el historial del contacto en SalesLogix los mensajes entrantes o salientes de Outlook que interesen.
Sincronización hand held	Moviliza la fuerza de ventas, mediante la visualización de las actividades, e-mails e información del cliente en un dispositivo handheld como Palm o Pocket PC.
Integración con MS Word	Integración perfecta con MS Word, lo que le permite preparar comunicaciones con grupos dinámicos de contactos y guardar el texto y los documentos adjuntos en el historial de los mismos.
Envíos masivos de e-mails	Envío de mensajes utilizando plantillas en formato plano o HTML, con ficheros adjuntos, a grupos de contactos y cuentas, y programación automática de actividades de seguimiento para cualquier usuario.
Integración con otras aplicaciones	La arquitectura abierta de Sage SalesLogix (utilizando entornos de desarrollo estándar de Microsoft) permite una integración rápida y fácil con otras aplicaciones de Back-Office u otras BBDD corporativas.
Seguridad	Restricción de algunos elementos del menú a los usuarios y control de quién tiene acceso a las agendas de otros.
Administración centralizada	Control eficiente de los datos a través de una administración centralizada.
Personalización	Posibilidad de añadir un número ilimitado de tablas y campos personalizados a la base de datos, y modificar vistas e informes. Añadir pestañas o campos a las cuentas, contactos y oportunidades.
Infraestructura cliente/servidor	Una arquitectura jerarquizada mejora el rendimiento y proporciona una mejor capacidad de integración.
Base de datos y soporte OS	Servidor MS SQL para la base de datos, soporte limitado a Win98/NT, pleno soporte para Win2000/XP.
Teclas de atajo para funciones de menús	Mejora la facilidad de uso mediante una navegación más intuitiva.
Importación de datos	Importación de datos procedentes de otras fuentes de manera sencilla y potente.
Grupos personalizados	Facilidad para generar grupos de contactos, cuentas u oportunidades al instante por parte de los usuarios, según múltiples criterios.

### INFORMACION COMERCIAL:

Madrid: 902 884 884 Barcelona: 902 884 864 [www.sagecrm.es](http://www.sagecrm.es)

La información contenida en este documento puede ser objeto de modificaciones sin notificación. ES-WPSLX-2007-10-01