

# Nuevas oportunidades de negocio para el partner

## Sage CRM Entry, una solución "a prueba de crisis"

La nueva edición Entry de Sage CRM es una aplicación dirigida a todas aquellas empresas que, por su tamaño u otras consideraciones, precisan de una solución CRM especializada a un precio competitivo.

Disponibles para todos los partners CRM de Sage desde el pasado mes de marzo, la edición Entry es una solución moderna, con plenas capacidades para la gestión de contactos y para la automatización de la fuerza de ventas. Sus únicas diferencias respecto a la versión Standard es la limitación de sus capacidades de personalización avanzadas y su validez para un número máximo de 10 usuarios.

Sage CRM Entry abre nuevas oportunidades de negocio para los partners hacia todas aquellas compañías que demandan funcionalidades CRM pero no pueden abordar la inversión en una solución completa o que desean iniciarse en el uso de este tipo de aplicaciones para pasar, más tarde, a soluciones más avanzadas. La migración de la edición Entry a las ediciones Standard y Premium de Sage CRM es totalmente automática.

*"La edición Entry es la pieza que faltaba en nuestro puzzle de soluciones CRM", explica Constantino Jovani, Jefe de Producto CRM de Sage División Gran Empresa, "Esta edición permite que nuestros partners amplíen su alcance de mercado, compitiendo en un rango de precios inferior con una solución muy superior al resto de aplicativos disponibles, por su facilidad de uso y nivel de automatización de los procesos a través de flujos de trabajo".*

Sage CRM Entry es una solución "a prueba de crisis" que evita que el precio sea una barrera de entrada al mercado de soluciones CRM en general y a la oferta de Sage en particular. Sage CRM Entry, también abre oportunidades de venta en la base instalada ACT!. Las empresas usuarias de esta última solución, pueden migrar ahora a una solución mucho más completa y avanzada con una inversión mínima, contando además con un descuento del 30% adicional en cualquiera de las tres ediciones de Sage CRM.

## Sage CRM se integra con Sage 100

En línea con sus esfuerzos por popularizar el uso de las soluciones CRM, Sage ha creado un nuevo enlace entre Sage CRM y Sage 100.

Sage 100 es una solución estándar que hoy utilizan cerca de 2.000 empresas en España y que no cuenta con funcionalidades CRM integradas. El enlace de esta solución *back-office* con una solución con capacidades para la automatización de la fuerza de ventas, para la gestión de marketing y del soporte a clientes resulta muy beneficiosa para todas las empresas que la utilizan, ya que les aporta no sólo las ventajas únicas de Sage CRM, sino también el reaprovechamiento y la actualización automática de la información en ambas aplicaciones.

Sage CRM y Sage 100 se comunican a través de un Interface específico basado en Web Services, sin necesidad de estar instalados en un mismo servidor. Dicha integración ofrece a las empresas varios beneficios, el más importante de los cuales es la sincronización de empresas y personas de contacto con sus direcciones, teléfonos y e-mails. También ofrece la sincronización de la tarifa de productos y la capacidad de utilizar, desde Sage CRM, las avanzadas funcionalidades de Sage 100 para la gestión de precios y condiciones comerciales específicas en pedidos y presupuestos, entre otras múltiples ventajas.

La integración incorpora además un módulo de visualización de datos en tiempo real, para facilitar la consulta de datos financieros, de facturación y contables, directamente en la base de datos de Sage 100. Otra de las ventajas del desarrollo es la multi-sociedad, que facilita la gestión de empresas compuestas por varias sociedades, sin afectar la visión única del cliente que busca Sage CRM.

Se trata, en definitiva, de un desarrollo que impulsa las acciones de *cross-selling* en la base instalada de Sage 100 y que, sin coste alguno para el cliente, supone nuevas oportunidades para la prestación de servicios por parte de los partners.

"Sage CRM Entry es una solución "a prueba de crisis" que evita que el precio sea una barrera de entrada al mercado de soluciones CRM".