

ACT!



Fidélisation

Gestion
de Contacts

Suivi des
Affaires

Prospection

Agenda
et Planning

utilisé par des
MILLIONS
de professionnels
dans le monde

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 Contacts doit être...

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

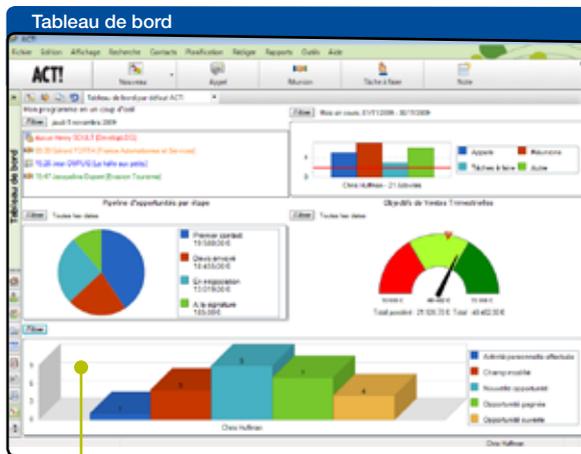


10 BONNES RAISONS D'ADOPTER ACT!

- 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...
- 7 Vous **fidélisez** simplement vos clients : segmentation en groupe (grands comptes, administrations, prospects "chauds"...), 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 **gagnez** du temps grâce à la synchronisation avec MS Outlook® : partage des contacts, rattachement des e-mails...
- 10 **NOUVEAU !** Vous **personnalisez** vos argumentaires de ventes en visualisant directement dans ACT! les informations de Viadeo®, Facebook®...

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 de vos activités.

Organisez efficacement vos journées de travail

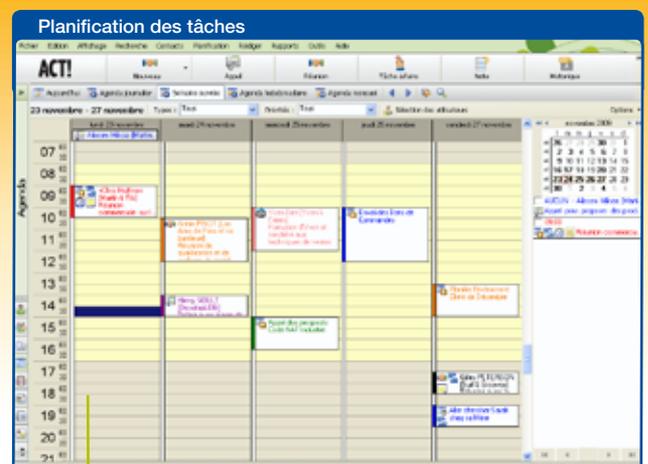
- Gestion des agendas journaliers, hebdomadaires, semaines ouvrées, mensuels.
- Visibilité des disponibilités de vos collaborateurs, des salles, des équipements...
- Rapports d'activités automatiquement réalisés à partir des informations rentrées dans la base de données.
- Organisation d'activités récurrentes : 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®.
- Envoi d'invitations iCal depuis ACT! vers Gmail™, Apple iCal®, Windows® Live™...
- Géolocalisation de contacts sur une carte de France, précise à la rue près (Google® maps).

Gérez simplement tous vos contacts

- Gestion de 100 000 contacts par base de données (Version ACT! Premium Entreprise)
- 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 Microsoft® Outlook®.
- 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).

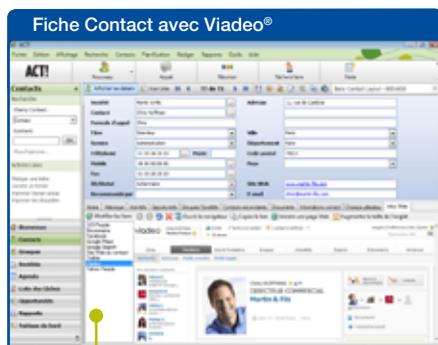


ACT! intègre une gestion des agendas simple et efficace, qui permet d'organiser les journées de travail de chaque collaborateur dans votre entreprise.

- 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...

ACT!

Améliorez l'efficacité de vos actions de prospection et de fidélisation.



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

Lancez des actions de prospection ciblées en quelques minutes

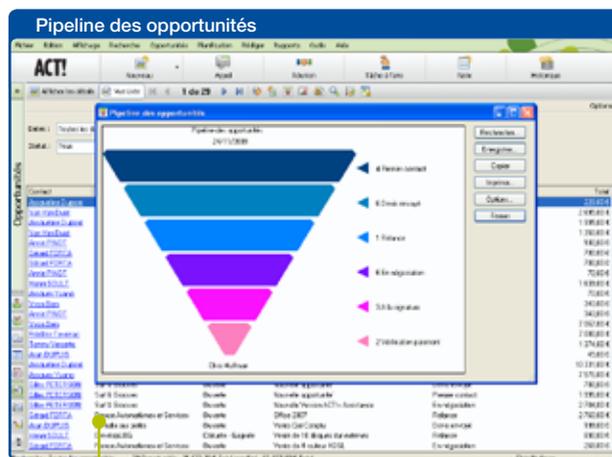
- Recherche sur tous les critères de la base de données : noms, produits achetés, besoins...
- Utilisation des fonctions de publipostage avec insertion automatique des champs de la base de données dans vos courriers.
- Rédaction de fax, mémos, mailing, newsletters à partir de modèles.
- Edition d'étiquettes 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®).

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.

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...



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

- 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 qui souhaitent améliorer l'efficacité de leurs commerciaux et suivre l'atteinte des objectifs individuels et collectifs.

✓ ACT! Premium Entreprise

pour les entreprises de plus de 10 salariés qui souhaitent structurer leur activité commerciale, partager l'information à distance et 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
- Ecriture 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...)

En plus dans ACT! Premium & ACT! Premium Entreprise

- Synchronisation à distance des postes nomades
- Gestion des droits d'accès (utilisateurs/équipes)
- Tableaux de bord & Rapports par utilisateur
- Gestion des salles et du matériel
- Base de données Microsoft SQL 2008 (ACT! Premium Entreprise)
- Possibilité de gérer jusqu'à 100 000 contacts (ACT! Premium Entreprise)
- Gestion jusqu'à 80 utilisateurs (ACT! Premium Entreprise)
- Nombre de bases clients et prospects illimitées (ACT! Premium Entreprise)

Votre partenaire privilégié :

Configuration Recommandée

Matériel :

- ACT! Standard et ACT! Premium : 1 Go de RAM - 1 Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768
- ACT! Premium Entreprise : 1Go de RAM - 1,9 Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768

Système d'exploitation :

- Avec Windows® XP (SP3) : Processeur Pentium III 1 GHz
- Avec Windows® Vista et Windows® 7 : Processeur Pentium IV 1,8 GHz
- Installation Serveur sur Windows® Server 2003 et 2008.

Pour toutes Editions Familiales Windows® (XP, Vista et 7), utilisation sur 2 postes maximum.

Fonctionne avec :

- Microsoft® Office® 2002, 2003 et 2007 (SP3 recommandé pour Office 2002 et 2003 et SP2 recommandé pour Office 2007) - Microsoft® Outlook®, Outlook Express 6.0 SP2 - Lotus Notes® 6.5, 7.02 et 8.0 • Microsoft® Internet Explorer® 6, 7 et 8 • iCal depuis ACT! vers Gmail™, Apple iCal®, Windows® Live™

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) - 133 MHz mini - Mémoire 16 Mo mini - Microsoft ActiveSync® versions 3.5 - 4.5 (uniquement sous Windows XP), Windows Mobile Device Center 6.1

Lien avec Ciel Gestion Commerciale 2010 (Millésime & Evolution) et Ciel Quantum.

Service Client ACT!
Sage activité Ciel
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

ciel!