

Ficha de Producto

Aumenta tus ventas con el CRM líder en movilidad y Sage 200

Fideliza tu cartera y genera más oportunidades conectando Sage 200 con ForceManager, el CRM de ventas con IA premiado por Apple y Gartner.



Datos clave de Sage 200 sincronizados.



Prepara y reporta visitas en segundos.



Gestiona oportunidades y pronostica ventas.



Genera y valida ofertas desde el móvil



Optimiza el rendimiento de tu equipo



Ahorra tiempo en tareas de reporte



Toma mejores decisiones comerciales

Todos los datos actualizados para triunfar en tus visitas

Con ForceManager CRM obtienes información clave de tu cliente incluyendo los disponibles en Sage 200. Podrás crear y mantener actualizada tu cartera desde tu smartphone, sincronizando en tiempo real



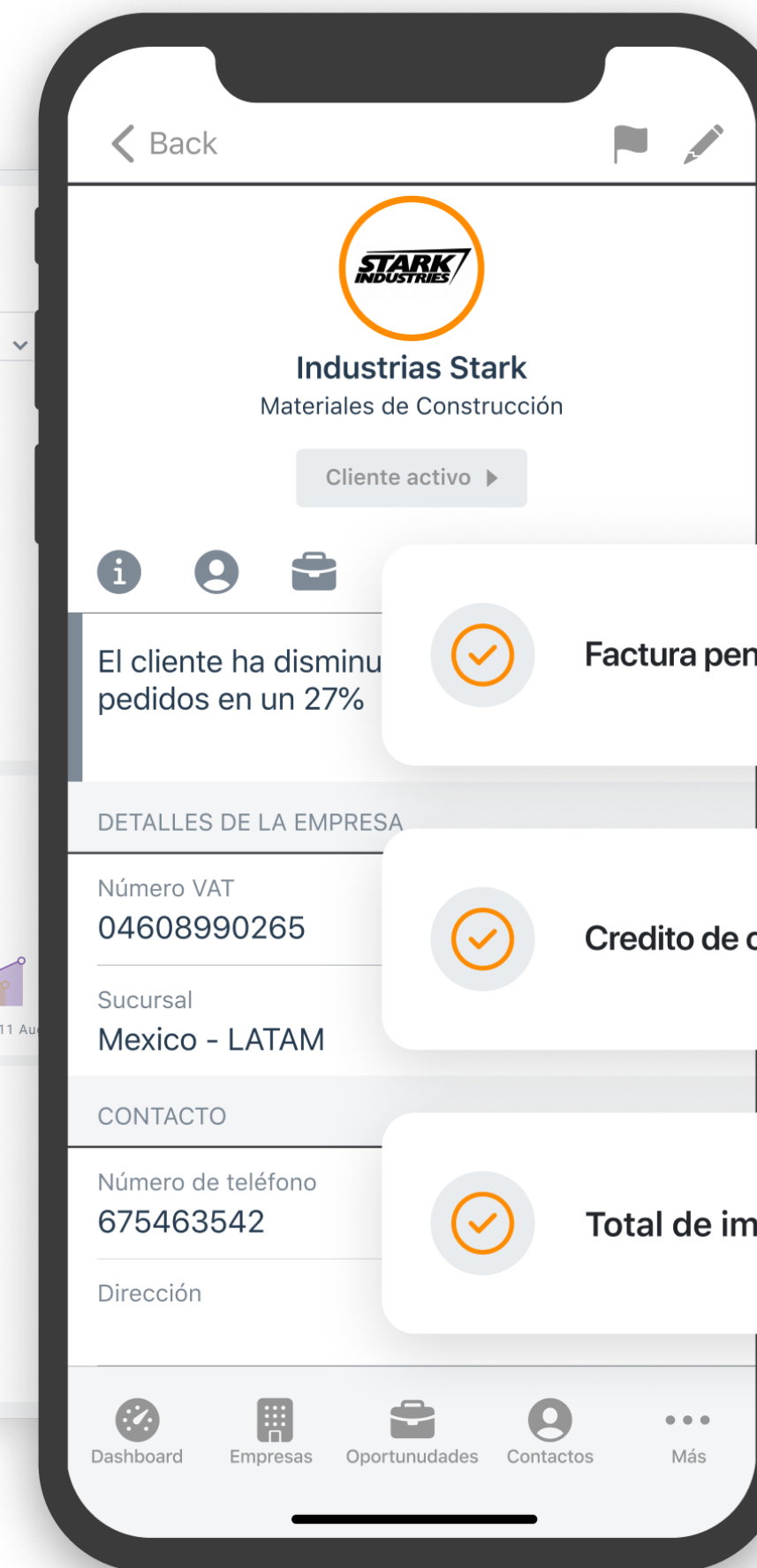
Cartera de clientes y potenciales.



Datos de Contactos.



Información financiera relevante.



Crea y valida tus Ofertas al instante con ForceManager y Sage 200

Ahora, con un solo toque en tu móvil, crea y valida ofertas a clientes activos y potenciales desde ForceManager. Sincroniza productos, precios y descuentos con Sage 200 en tiempo real.



Genera y valida y firma ofertas directamente en tu móvil.

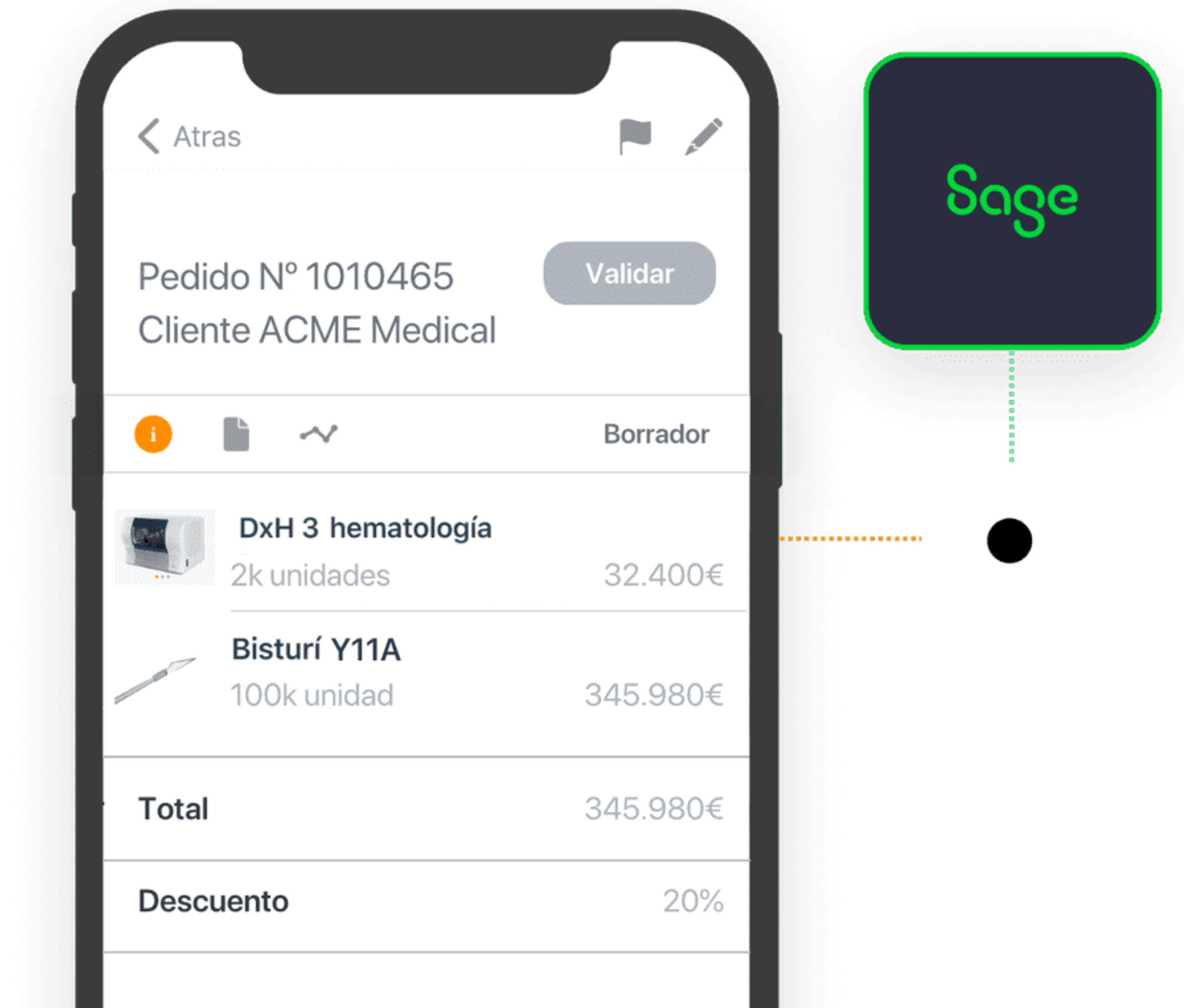


Sincroniza Productos, precios y descuentos con Sage 200.



Optimiza ventas y reduce errores desde cualquier lugar.

Sage



Registra la actividad con tus clientes de forma sencilla

Con Dana AI, la Inteligencia Artificial de ForceManager integrada con Sage 200, ahorra tiempo y dedícalo a tareas que aceleren las próximas ventas..



Agenda y reporta reuniones mediante tu voz.



Recibe recomendaciones para agilizar tareas.

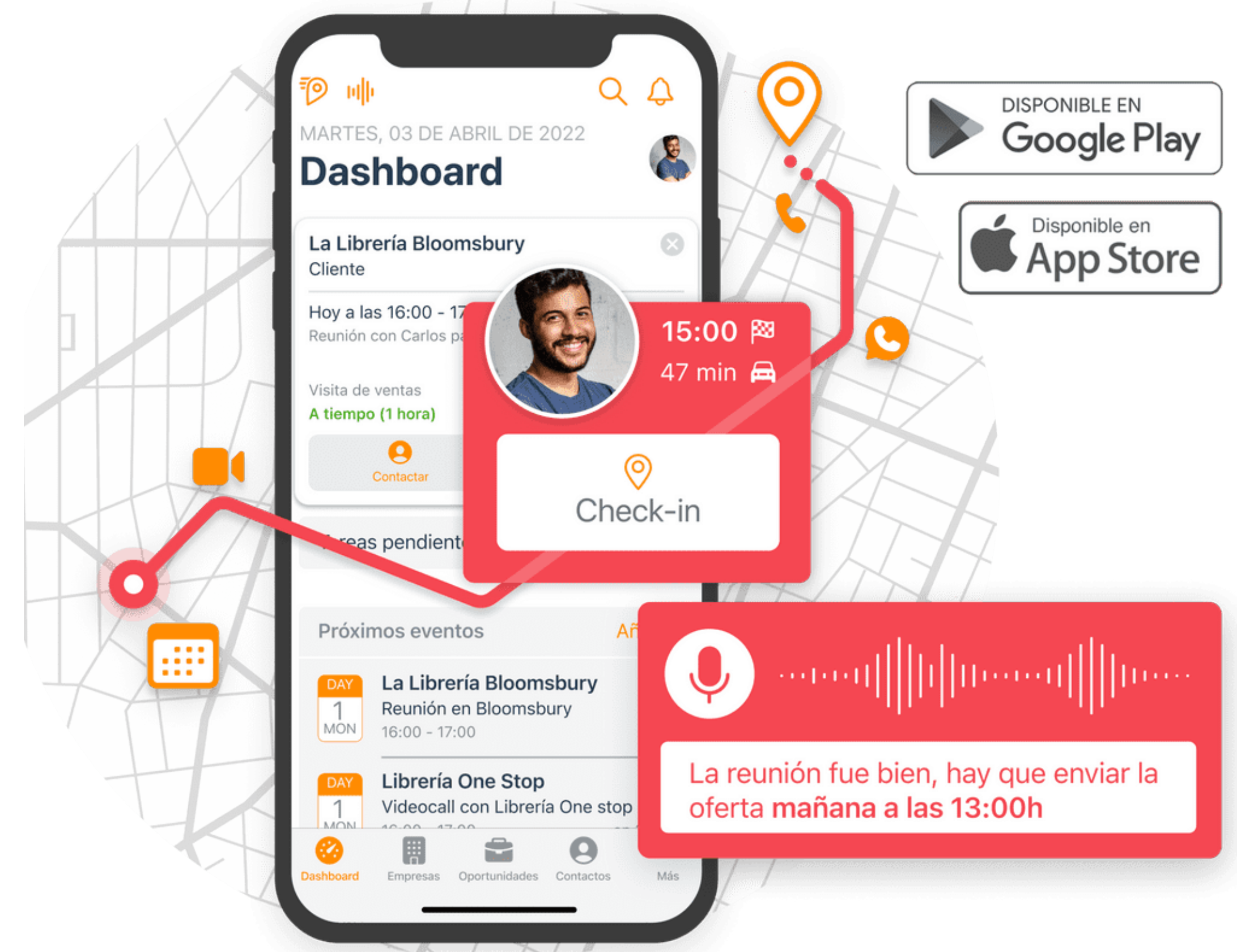


Optimiza tu ruta comercial diaria.



Consulta datos clave de tus clientes

Sage



Mantén a tus clientes y oportunidades bajo control

Visibilidad completa de tu equipo de ventas y su actividad comercial. Asigna recursos de forma eficiente y cambia tu estrategia en función del pronóstico de ventas.



Cientes activos y potenciales geolocalizados, y sincronizados con Sage 200.



Analiza la cobertura de cartera y fideliza a tus clientes.



Sigue el Pipeline de oportunidades y pronostica ventas.

Sage



Toda tu actividad comercial en un mismo lugar

Empieza con todos tus datos integrados de Clientes, Potenciales y Contactos de Sage 200. Centraliza las gestiones comerciales, emails, llamadas y calendario en un mismo lugar.



Consulta el histórico de visitas anteriores.



Visualiza el histórico de facturas y ofertas sincronizados.



Email y calendario integrados automáticamente.



Analiza evolución de ventas de tus clientes antes de las visitas

Sage



Analíticas de venta para tomar mejores decisiones

Obtén insights valiosos sobre el performance de tu equipo y sus objetivos de venta. Gana visibilidad sobre tus oportunidades y pon en marcha estrategias basadas en datos.

Diagrama de actividad y ventas de tu equipo comercial

Dashboard de facturación sincronizado con Sage 200

Análisis de oportunidades y productos más vendidos

Sage



Crea, planifica y ejecuta todas tus campañas de ventas en segundos

Aumenta la efectividad de tus acciones comerciales con campañas segmentadas sobre tus clientes y potenciales, sincronizados con SAGE 200.

Descubre si se está contactando a los clientes, cómo están reaccionando a tus campañas y utiliza los datos para impulsar acciones que garanticen el éxito identificando los puntos fuertes y débiles.

Segmenta tu cartera e inicia una campaña para cualquier objetivo empresarial

Personaliza campañas con encuestas simples para los representantes de ventas

Monitoriza los resultados en tiempo real y toma medidas para garantizar el éxito



Beneficios de la integración Sage 200 con CRM ForceManager

Funcionalidades de la integración

- ✓ Proceso auto de conexión y sincronización de clientes y potenciales
- ✓ Integración automática
- ✓ Integración unidireccional de los siguientes puntos:
 - » Catálogos de artículos
 - » Datos de la Consulta de Riesgo
 - » Líneas de facturas
 - » Reglas de negocio
- ✓ Integración bidireccional de los siguientes puntos:
 - » Vendedores
 - » Clientes activos y potenciales
 - » Contactos
 - » Ofertas

Importación de datos a ForceManager

Selección de usuarios

Número de licencias contratadas: 1 de 100
Selecciona aquellos vendedores que quieres que también prueben ForceManager y les enviaremos una invitación a su correo para que puedan activar su usuario. También nos servirá para asociar los clientes creados al vendedor correspondiente, en su defecto, se asociarán al Supervisor.

Vendedor	Invitar	Email	Position
SUPERVISOR	<input checked="" type="checkbox"/>	testfm009@gmail.com	Admin
Fernando Pérez ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+3@force...	Sales Rep
María López ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+4@gmail...	Sales Rep
Laura Casillas ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+2@gmail...	Sales Rep
Marcos Rodríguez ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+6@gmail...	Sales Rep
Lucía García ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+5@gmail...	Sales Rep
Marina Sánchez ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+7@gmail...	Sales Rep
Carlos Torres ...	<input type="checkbox"/>	testfm009+10@gma...	Sales Rep
SUPERVISOR ...	<input type="checkbox"/>	testfm009@gmail.co...	Sales Rep

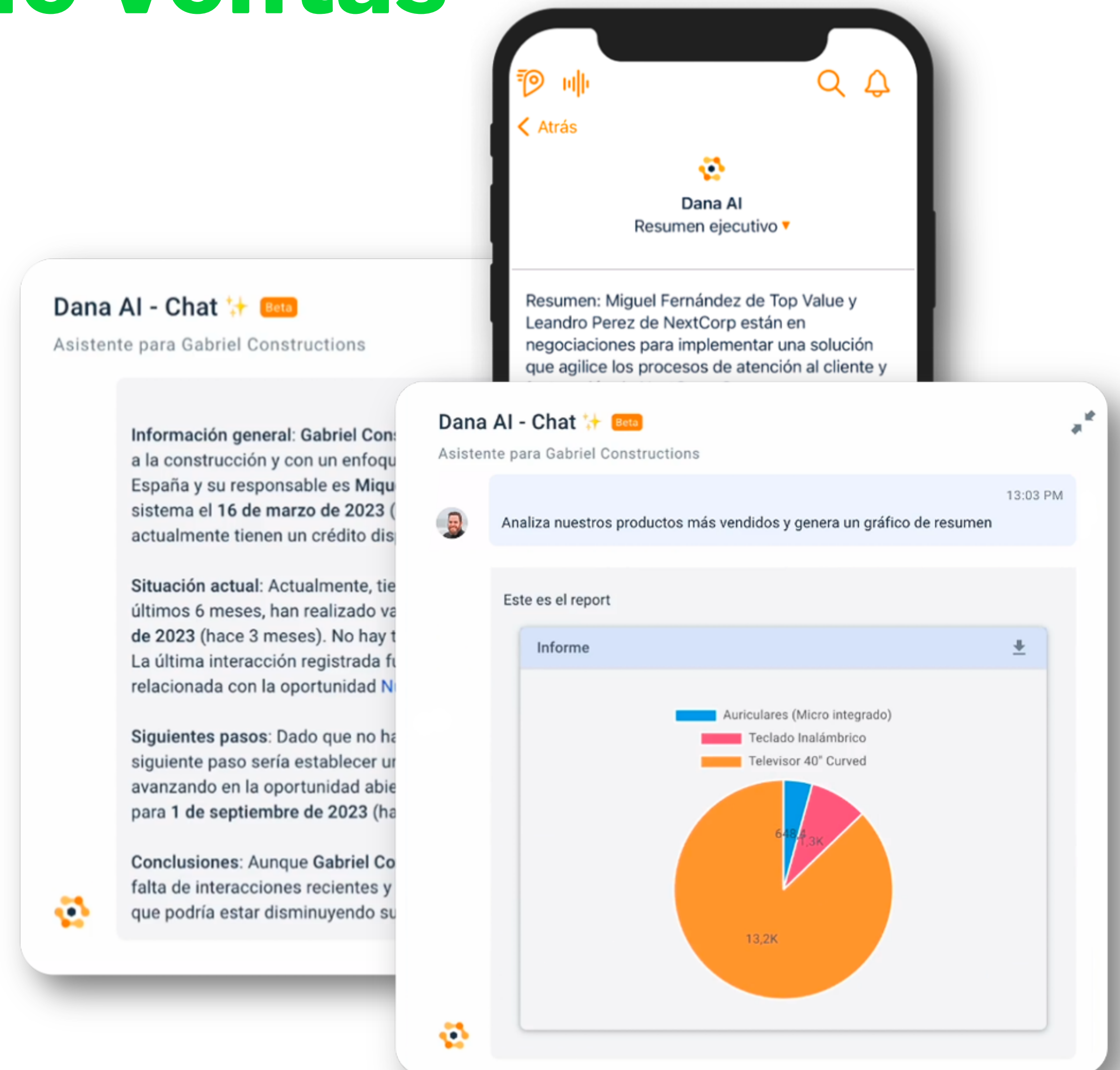
Descripción
Añade a tus vendedores como usuarios de ForceManager CRM, para que accedan a la gestión de sus

Anterior Siguiente Cancelar

Inteligencia Artificial de Ventas integrada con Sage 200

DANA AI te ayudará a tomar decisiones más informadas y adecuadas a la situación actual de tus clientes. Profundiza sobre datos de ventas de Sage 200 combinados con tu actividad comercial.

- ✓ Entiende la situación actual de tus clientes en segundos, con información relevante, ordenada y priorizada
- ✓ Interactúa con DANA AI por Chat:
 - » Pregunta por resultados de ventas, productos más vendidos, pedidos asociados o últimas interacciones
 - » Mejora tus ratios de venta y cross-selling, anticipándote a las necesidades de tus clientes
 - » Planifica tus siguientes pasos y cierra ventas más rápidas con sugerencias de acción en contexto
 - » Reduce al mínimo el tiempo de reporting con gráficos descargables desde el chat
- ✓ Resume cadenas de correo extensas, y continua la conversación en contexto de los datos de venta o actividad de tu cliente



Beneficios de la integración

- ✓ Evitar errores en la sincronización de datos
- ✓ Todo integrado, sincronización bidireccional, los datos pasan de Sage 200 al CRM y viceversa
- ✓ Consulta la información de tus clientes desde cualquier lugar
- ✓ Sincroniza tu calendario
- ✓ Visibilidad de tu actividad comercial aumentando la efectividad de la actividad y por tanto aumenta tus ventas
- ✓ Agiliza tus visitas
- ✓ Crea confianza a tus clientes conociendo su situación en cualquier momento, desde el móvil o la Tablet
- ✓ Muestra el catálogo de forma profesional desde una Tablet con toda la información actualizada al momento
- ✓ Consulta las últimas facturas de tus clientes
- ✓ Gestiona las oportunidades y seguimiento de las ventas
- ✓ Consulta evoluciones de venta por artículos y por cliente, mejorando el cross-selling.

- ✓ Compara actividad comercial y ventas de tu equipo de manera dinámica
- ✓ Mantén actualizada tu cartera: agenda nuevos interlocutores y potenciales durante la visita, hacia Sage 200

Mejora ratio de conversión de potenciales, regístralos de manera ágil y sincronízalos con a Sage 200

- ✓ Si cierras la venta, crea la oferta desde tu móvil y se enviará automáticamente a Sage 200 para gestionar el pedido de tu cliente
- ✓ Agiliza el proceso de envío de los productos a tus clientes, mejora su experiencia, clientes mas satisfechos gracias a una gestión mas eficaz

Datos de riesgo

Ejemplo de datos de riesgo integrados de Sage 200 en ForceManager

Custom fields	
Facturas pendientes de contabilizar	€ 0.00
Facturas pendientes de cobro	€ 1,439.81
Facturas en negociación de cobro	€ 1,388.45
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	€ 0.00
Total de impagos	€ 0.00
Efectos impagados (4315)	€ 0.00
Total pendiente de Cobro	€ 6,153.97
Límite de Crédito	€ 5,000.00
Crédito disponible	-€ 1,153.97

Datos Riesgo Sage200	
Pedidos pendientes de servir	1,342,00 €
Albaranes pendientes de facturar	987,00 €
Facturas pendientes de contabilizar	1,020,00 €
Facturas pendientes de cobro	2,203,00 €
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	120,00 €
Total de impagos	3,374,00 €
Efectos impagados (4315)	2,763,00 €
Total pendiente de Cobro	3,374,00 €

¿Por qué ForceManager CRM?

Empieza con todos tus datos integrados de Clientes y Contactos de Sage 200. Centraliza las gestiones comerciales, emails, llamadas y calendario en un mismo lugar.

90%

del Equipo Comercial
lo utiliza cada día

+25%

Aumento de la actividad
comercial

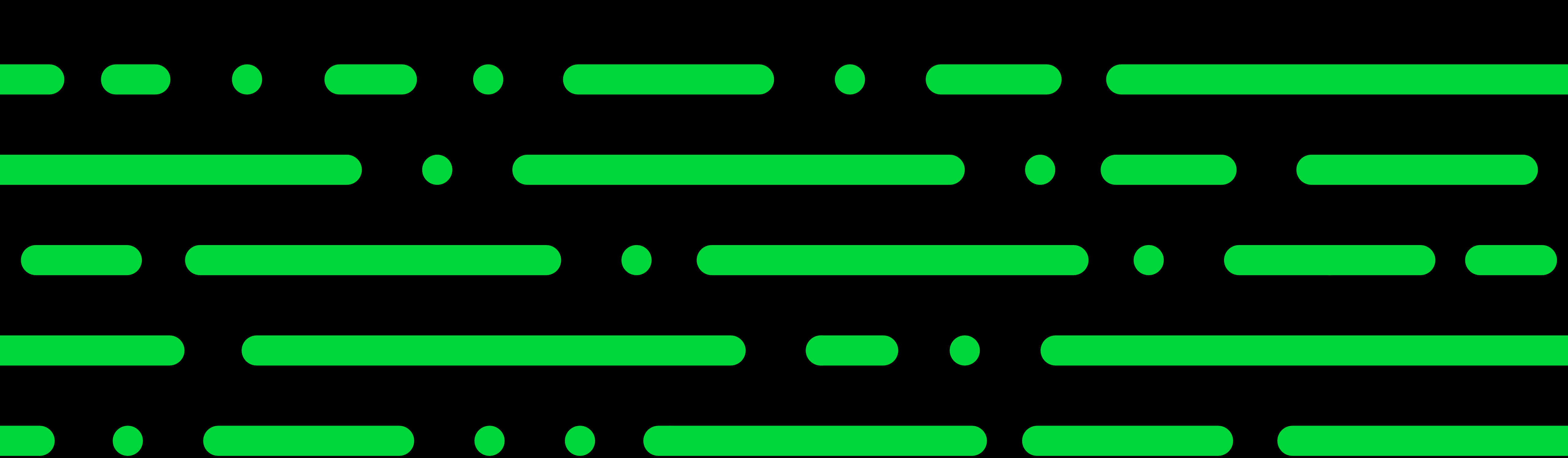
+40%

Mejora de la calidad
de la información

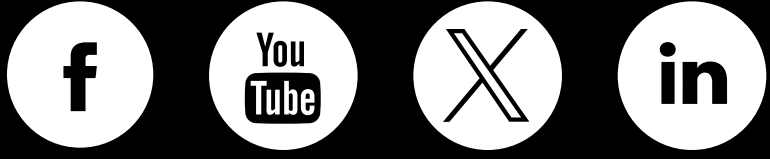
+1600 clientes en todo el mundo

ForceManager es el CRM de ventas nº1 del mercado hispanohablante.





Sage España
Avenida de Europa 19
28108 Madrid
[Sage.com/es](https://www.sage.com/es)



©2024 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.