

# Conferenceware

*Integración con Accpac*

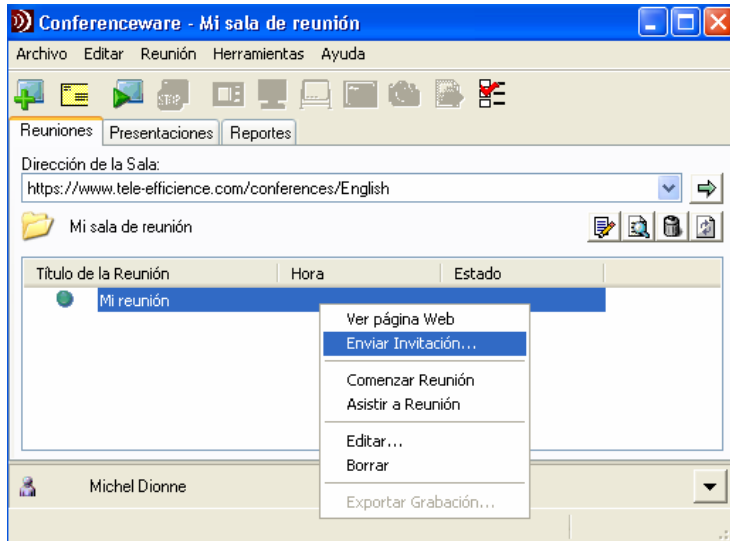


**Tele-eficiencia** )))

Tele-eficiencia ayuda a sus clientes a ganar tiempo, a mejorar su sinergia y a reducir los costos de desplazamiento. Ofrece servicios de WEBconferencia a precio fijo, bajo la marca *Conferenceware*, integrados con softwares de CRM así como Skype. Tiene una interfase en español, personalizada para su empresa. También ofrece gratuitamente, un periodo de prueba de 30 días seguido por un contrato de servicio trimestral o anual.

## Desde Conferenceware

*Conferenceware* se integra con su cliente de correo electrónico por de facto, Accpac, o via Outlook. Genera automáticamente los datos de una invitación; la descripción, el horario y el modo de difusión de la voz en el marco de un nuevo mensaje.

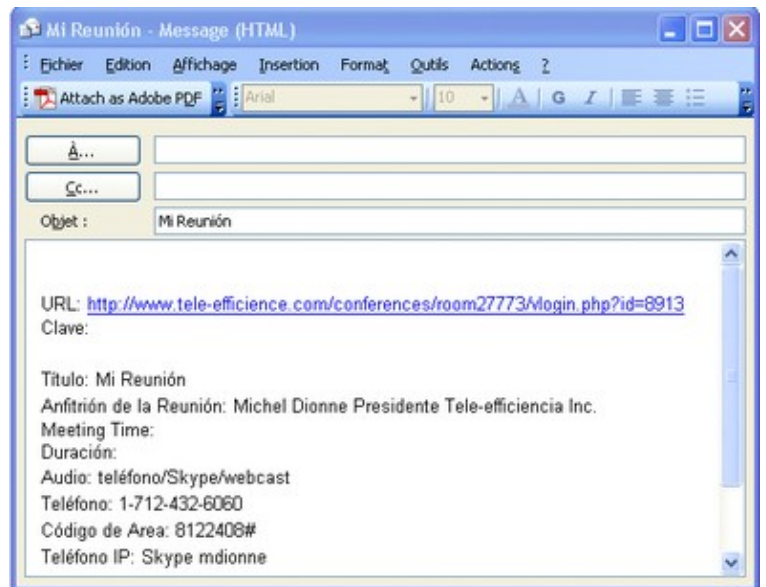


Usted invita a los asistentes de una reunión enviándoles un hiperlazo que los conduzca directamente hacia la reunión. Haga clic con el botón derecho del ratón en el nombre de una reunión, se oscurece cuando se le escoge, y seleccione *Enviar Invitación*.

## A través de su software de correo electrónico

La información requerida por los asistentes, como el hiperlazo que los lleve hasta la reunión, la fecha y hora, la contraseña necesaria, según el caso, están ya escritas en el texto del correo electrónico que se abre en Accpac.

De allá, usted tiene únicamente que seleccionar, dentro de sus contactos, el nombre de las personas que desea invitar. Consecuentemente, una copia de la invitación se guarda en el archivo de cada contacto, en Accpac.



## Hasta Accpac

## eCRM



Tele-eficiencia ayuda a sus clientes a ganar tiempo, a mejorar su sinergia y a reducir los costos de desplazamiento.

Ofrece servicios de WEBconferencia a precio fijo, bajo la marca Conferenceware, integrados con softwares de CRM así como con Skype. Su interfase es en español y se personalizada para su empresa. También ofrece gratuitamente, un período de prueba de 30 días seguido por un contrato de servicio *trimestral o anual*.

*Conferenceware* es una marca de comercio de Tele-eficiencia Inc. Las marcas mencionadas son propiedad de su fabricante respectivo. Para información, visite nuestro sitio WEB bajo Contactos.  
© Copyright 2006 – Tele-eficiencia Inc. Todos los derechos reservados.  
Reproducción autorizada con mención de la fuente.

### **Introducción**

Customer Relationship Management es primero que nada, una estrategia de empresa soportada por la tecnología y no al contrario. Consiste en identificar el valor de los clientes, retenerlos, desarrollarlos y obtener nuevos. Bajo ésta perspectiva, la prospección para la adquisición de clientes se inicia con el [WEBinar](#) mientras que la venta propiamente dicha, principalmente la presentación a prospectos, se lleva a cabo en [eSales](#).

### **Preparación**

Debemos distinguir entre el desarrollo de la clientela actual y la prospección del mercado. En el primer caso, los contactos ya están identificados y figuran en la cuenta del cliente. En éste momento es conveniente invitarlos a una presentación ya que Conferenceware genera automáticamente los datos de una invitación: descripción, horario y modo de difusión de la voz en el marco de un nuevo mensaje. De allí, usted solo tiene que seleccionar las personas que va a invitar de entre sus contactos. Una copia de la invitación se conserva en el archivo de cada contacto, dentro del software de CRM. En el caso de prospección por [WEBinar](#), la lista de personas inscritas se importa en formato CSV a fin de constituir automáticamente las fichas de contacto correspondientes en su software de CRM.

### **Desarrollo**

Normalmente las presentaciones comerciales tienen como objetivo recoger información sobre la problemática de negocios del prospecto y de crear un mapa de poder que ilustre la red de influenciadores de las personas que intervienen en la decisión de compra. Es gracias al cuestionario interactivo que es posible evaluar las preocupaciones en términos de problemas así como los criterios de compra de cada persona de influencia participante. Mediante un intercambio, hacemos notar que estamos al corriente de su rol en la adquisición: usuario, evaluador; el nivel de conocimientos: principiante o experto, así como su actitud: aliado, neutral u hostil. En el caso de clientes ya adquiridos, el cuestionario interactivo es precioso para evaluar su lealtad particularmente su disposición a darle referencias.

### **Seguimiento**

El reporte de una reunión indica no solamente los participantes sino también las respuestas que han dado a todas las preguntas hechas: problemas, criterios de compra adquiridos, índice de lealtad. Es cuando usted puede hacer una propuesta diferenciada, ilustrando, por medio de la pertinencia, su comprensión de las necesidades del cliente. Además, al grabar una reunión, en dónde voz e imagen están sincronizadas, se puede ver varias veces para percibir las sutilidades y guardarse en el expediente del cliente como una pieza más para la oportunidad.

**SAGE PRO**

Enterprise Resource Planning

**PRODUCTS**

**SUPPORT AND SERVICES**

**TRAINING**

**PARTNERS**

**COMPANY**



Products

Search



**Products**

- [Accounting and Operations](#)
- [Business Intelligence and Reporting](#)
- [Manufacturing](#)
- [CRM & Contact Management](#)
- [Sales Automation](#)
- [Marketing Automation](#)
- [Customer Care](#)
- [Additional Features](#)
- [Outlook Integration](#)
- [Wireless PDA Access](#)
- [Offline Synchronization](#)
- [E-commerce](#)
- [Electronic Data Interchange](#)
- [Fixed Asset Management](#)
- [Human Resource Management](#)
- [Warehouse Management](#)
- [Options Products](#)
- [Other Solutions](#)
- [Development Partner Products](#)

- [What's new in Sage Pro?](#)
- [Features Added in Previous Versions](#)
- [Success Stories](#)
- [PDF Library](#)
- [System Requirements](#)
- [Checks & Business Forms](#)

**Outlook Integration**

Sage Accpac CRM has complete, two-way synchronization with Microsoft Outlook contacts, calendar (appointments) and tasks, in addition to enhanced e-mail integration. You also have the option to use your entire Sage Accpac CRM system from within the standard Microsoft Outlook interface. Lastly, this comprehensive integration also enables you to synchronize your CRM data to pocket devices such as mobile phones and PDAs that synchronize with Outlook.

**With the powerful integration, you can:**

- Use all the features of Sage Accpac CRM entirely from within the Outlook interface; no more switching from one application to the other.
- Bi-directionally synchronize contacts, appointments and tasks between Outlook and Sage Accpac CRM.
- Perform one-way export from Sage Accpac CRM to Microsoft Outlook.
- Send e-mail within Sage Accpac CRM using Outlook and automatically have the e-mail stored in the relevant customer contact history, including attachments.
- Easily import e-mail from Outlook into the appropriate customer contact within Sage Accpac CRM.
- Choose which contacts and calendar items flow between applications, allowing you to work the way you want.

**Benefits of Microsoft Outlook Integration include:**

- Improved customer service; all customer communication can be tracked in the CRM system even as employees work from Outlook.
- Enhanced efficiency and increased productivity; employees can have faster access to vital customer information from within Outlook.
- CRM implementation success; internal staff adoption rates are higher as staff can use the CRM system from within the familiar Outlook interface.

[E-mail this page to a friend](#)

[Get Product Info](#)

[See a Demo](#)

[Call Me Now](#)

**Related Links**

- [Customizing Sage Pro](#)
- [Accessing Business Intelligence with Sage Pro](#)
- [Learning and Using Sage Pro](#)
- [Choosing the Right Sage Pro Editions and Modules](#)
- [Integrating With End-to-End Solutions](#)
- [End to End Compatibility \(PDF\)](#)
- [Sage Pro for Linux](#)
- [Sage Accpac Options Webstore for Canadian clients](#)
- [Sage Accpac Options Webstore for U.S. clients](#)
- [Sage Accpac Options - Sage Pro 7.3B Compatibility \(PDF\)](#)

