

Conferenceware

Integración con SalesLogix

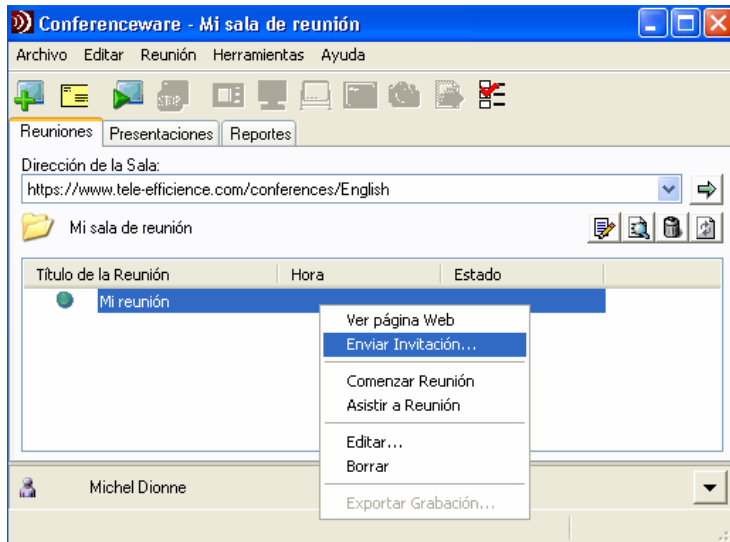


Tele-eficiencia)))

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 Confereware

Confereware se integra con SalesLogix como cliente de correo electrónico por de facto 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.

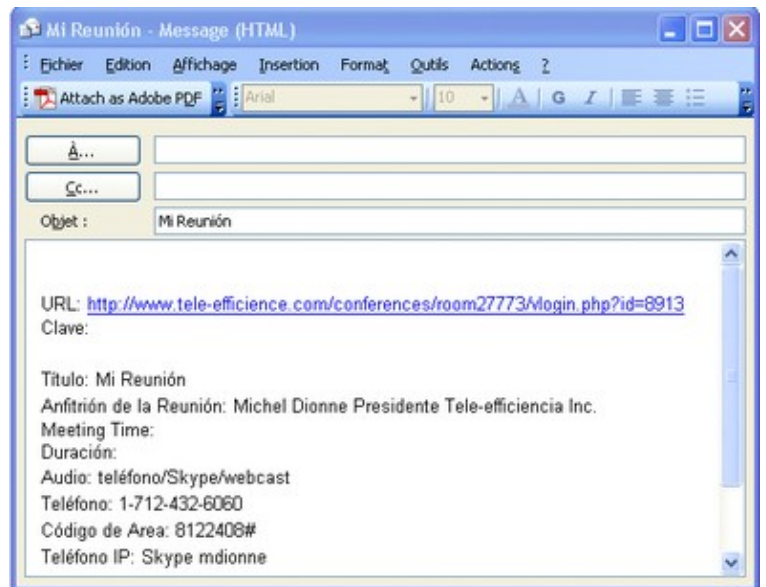


Usted invita a los asistentes de una reunión enviándoles un hiperlazo que los conduzca directamente hacia la reunión. Haga clic con el botón derecho del ratón en el nombre de una reunión, se oscurece cuando se le escoge, y seleccione *Enviar Invitación*.

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 SalesLogix o Outlook.

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 SalesLogix.



Hasta SalesLogix

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 CRM SALESLOGIX

Customer Relationship Management (CRM)

COMPANY

PRODUCTS

DEMO

CUSTOMER SUCCESSES

PARTNERSHIPS

NEWS & EVENTS

SERVICE & SUPPORT



SalesLogix Worldwide

Products

Search Go

► Outlook Integration

We want Sage CRM SalesLogix to work the way you do. And Sage CRM SalesLogix Advanced Outlook® Integration makes that easier than ever! Now you can continue to use the Microsoft® Outlook application you know and love — and you can use it together with Sage CRM SalesLogix.

Sage CRM SalesLogix has long been known as the leader in helping companies manage their business relationships — effectively. With its [Advanced Outlook Integration](#), Sage CRM SalesLogix takes that reputation to a new level. Letting you decide which tools you want to use to manage your e-mail, calendar and contacts. Making it easy to create, update and transfer data from Outlook to Sage CRM SalesLogix (or vice-versa). Synchronizing automatically and painlessly.

Sage CRM SalesLogix works seamlessly with Outlook for e-mail, calendar, contacts and synchronization. And, with your employees continuing to use Outlook, the transition to full-fledged CRM is easier than ever! They'll begin filling your new Sage CRM SalesLogix system with data without even knowing it. As they become more familiar with Sage CRM SalesLogix, they'll have tremendous flexibility to work the way they want, using both Outlook and Sage CRM SalesLogix.

E-mail Integration: Works Like You Do

Need help prioritizing your e-mail? Sage CRM SalesLogix checks unread e-mail messages against the Sage CRM SalesLogix database and “flags” e-mail from customers and prospects so you know which e-mail messages to answer first. But let's say one of those flagged messages is a literature request. No problem. You can insert the appropriate file from your Sage CRM SalesLogix Library into your e-mail response — in just two simple steps.



Take a **Features Tour**.



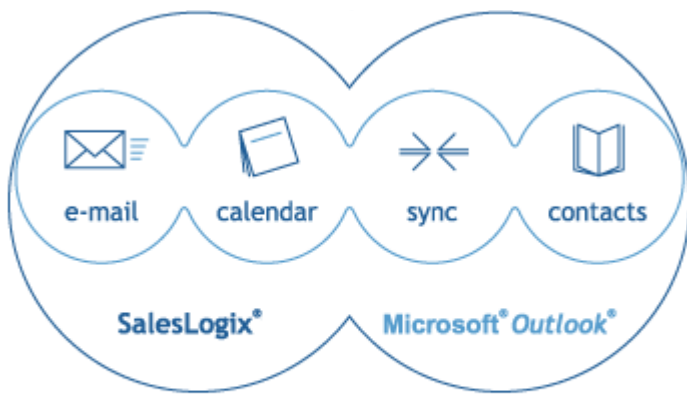
Download the Sage CRM SalesLogix **System Requirements**.

Products

- Sage CRM SalesLogix
 - Sales
 - Outlook Integration Demo & Features Tours
 - Marketing Demo & Features Tour
 - Customer Service Demo & Features Tour
 - Support Demo & Features Tour
 - Mobile Solutions
 - Dashboards & Reporting
 - Business Alerts & Notification
 - New in Sage CRM SalesLogix
 - Back-Office Integration**
 - Tech Partner Products**
 - Sage CRM Solutions**
 - PDF Library**

Mouse over the icons below to view some benefits of SalesLogix®





And if you want to forward that e-mail or send a new e-mail to another Sage CRM SalesLogix contact? Just use the "Sage CRM SalesLogix Address Book for Outlook" to select contacts directly from your Sage CRM SalesLogix database — even if the Sage CRM SalesLogix application is closed!

Finally, when you're ready to send e-mail, you can choose whether or not to record it to your Sage CRM SalesLogix History. If you decide the e-mail is relevant, simply click the "Send SLX" button at the top of your Outlook screen to automatically send the e-mail AND generate a History record in Sage CRM SalesLogix.

Calendar Integration: Outlook "Inside" Sage CRM SalesLogix

With Outlook "Attendee Availability," you're basically just putting Outlook "inside" Sage CRM SalesLogix. Schedule appointments for Sage CRM SalesLogix and non-Sage CRM SalesLogix users alike by viewing any Outlook user's "free/busy" schedule right in Sage CRM SalesLogix!

Once you complete a meeting, an Outlook Meeting Request is e-mailed to all attendees, and Outlook keeps track of who accepts and declines your invitation. If you're a Sage CRM SalesLogix user, your calendar is replicated and synchronized with your Outlook calendar. This means that a non-Sage CRM SalesLogix user can schedule a meeting request for you through Outlook.

Contact Integration: Contacts When You Want Them

Moving contacts from Sage CRM SalesLogix into Outlook is now easier than ever before — there's no waiting for synchronization! Just click "Add Contact to Outlook" and Sage CRM SalesLogix will "scrape" the relevant contact information off the screen and pre-populate an Outlook Contact form with it. And it's just as easy to move contacts from Outlook into Sage CRM SalesLogix.

Outlook Synchronization: Silent and Automatic

Synchronization now can run automatically and silently so you never have to think about clicking a button or running a program — it just happens! Plus, you also can sync contacts, calendar items and tasks from Outlook to your PDA of choice.

Get More Info

Sage CRM SalesLogix and Outlook — together at last. Get a first look at this integration in our [Features Tour](#). Want to know more? Fill out our [Get Info](#) form, and we'll send you what you need. Or, place a free [Web Call](#) and we'll call you right back.