

Sage 300 ERP 2014

Faites en davantage.

sage



Sage 300 ERP 2014

Quoi de neuf dans Sage 300 ERP 2014

Faites en davantage en reliant vos activités commerciales, fournissant ainsi une meilleure expérience client, et une augmentation des revenus.

Nouvelle fonctionnalité Web et mobile: amélioration de L'expérience client et augmentation des revenus

Pour 2014, Sage 300 ERP offre plus de façons que jamais de relier toutes les personnes impliquées dans vos activités commerciales, de vos clients à vos fournisseurs en passant par vos départements internes. Vos clients ont des attentes élevées concernant leurs expériences avec votre entreprise, Sage 300 ERP 2014 aidera votre équipe à combler ces attentes, indépendamment de l'emplacement où elle se trouve. Les nouvelles connexions Mobile et Web, maintenant disponibles par l'entremise de Sage Billing and Payment, Sage Mobile Sales, Sage CRM, et Sage Mobile Service, fournissent des occasions de produire plus de ventes, d'augmenter les revenus, et de créer une meilleure expérience client.

De nouvelles fonctions d'intelligence d'affaires, d'analyse et d'assistance décisionnelle: prendre de meilleures décisions et se développer avec confiance.

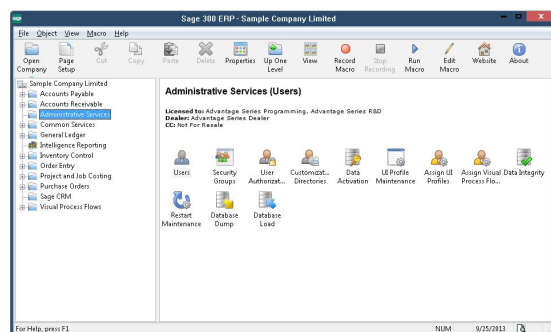
Lorsque vous êtes en mesure d'identifier rapidement le meilleur technicien de service, d'être plus productif, et de transformer les données commerciales brutes en informations utiles, vous pouvez vous développer avec confiance. L'information utile, ou l'intelligence d'affaires, est critique parce qu'elle vous aide à réagir rapidement aux défis, à vous appuyer sur vos succès, et à découvrir de nouvelles idées. Dans Sage 300 ERP 2014, vous pouvez accéder rapidement à des informations utiles avec le Sage Intelligence Profitability Dashboard et Sage Inventory Advisor. En utilisant le Profitability Dashboard, il vous est plus facile d'identifier la rentabilité des clients, des produits, et des vendeurs dans des intervalles de temps différents. En utilisant Sage Inventory Advisor, vous pouvez classer et évaluer des centaines de milliers d'articles distincts et analyser les données historiques de ventes afin de prévoir précisément la demande future. Plus important encore, Sage Inventory Advisor recommande les niveaux optimaux de stock qui vous aident à vous assurer de bien satisfaire la demande et de ne pas bloquer le fonds de roulement inutilement en stockant trop de certains articles à rotation lente ou saisonniers. Lorsque vous avez ce que vos clients recherchent, en stock au moment où ils en ont besoin, vous offrez une excellente expérience client.

Connexions 2014

- Faites en davantage sur la route avec **Sage Mobile Sales, Sage CRM et Sage Mobile Service**.
- Contrôler, automatiser, et analyser vos données avec **Sage Intelligence** qui est accessible maintenant à partir du menu Sage 300 ERP.
- Optimiser la gestion des stocks avec le **Sage Inventory Advisor**.
- Activer la facturation et les reçus électroniques, ainsi que les paiements en ligne avec **Sage Billing and Payment**.

Améliorations de l'expérience d'utilisateur

- Une nouvelle interface utilisateur fait en sorte que l'entrée de données et le flux de processus visuels soient plus intuitifs.
- Maximiser le retour sur l'investissement avec l'amélioration de la gestion des licences d'utilisateur afin de libérer des licences.
- Être plus productif avec un nouvel interface utilisateur modernisée et plus d'écrans d'entrée de données intuitifs.
- Identifier rapidement la rentabilité avec **Sage Intelligence Profitability Dashboard**.



Sage 300 ERP 2014

Quoi de neuf dans Sage 300 ERP 2014

Devises et langues multiples

Pour les sociétés dans les secteurs financiers, de service, de distribution ou de fabrication, Sage 300 ERP 2014 vous positionne mondialement en vous permettant de faire des affaires dans de multiples langues et devises, comme d'habitude!

Sage 300 ERP 2014 relie et mobilise votre équipe de ventes.

Votre équipe des ventes n'a pas à être retenue par les quatre murs de votre entreprise, ils peuvent porter la fonctionnalité interactive, en temps réel de Sage Mobile Sales sur leurs iPad, ou de Sage CRM, et de Sage Mobile Service sur leurs téléphones intelligents, là où les activités commerciales les amènent.

Sage 300 ERP 2014 vous aide à fournir une meilleure expérience client, de la vente jusqu'à la réalisation, en:

- Connaissant vos clients plus intimement par l'intégration des médias sociaux.
- Présentant votre gamme de produits complète aux clients avec un catalogue visuel sur un iPad.
- Permettant aux clients de recevoir des reçus, suite à un paiement sur les solutions mobiles.
- Prenant des photos et en obtenant les signatures de client pour le travail de service effectué en utilisant un téléphone intelligent.

Sage 300 ERP 2014 vous aide à augmenter les ventes, la valeur moyenne de celles-ci et les ventes croisées en:

- Accédant aux informations des clients sur le terrain, incluant l'activité des ventes passées.
 - Suggérant des ventes d'items additionnels, d'accessoires, ou d'articles de substitution par un catalogue visuel sur votre iPad.
 - Fournissant et confirmant des devis de vente, en plaçant des commandes, et en acceptant des paiements avec un iPad.
-



- **Sage CRM Sales Tracker** pour Windows 8 donne l'accès aux utilisateurs à leurs dossiers clients, aux contacts et aux opportunités de Sage CRM à partir de leurs tablettes Windows 8. Les utilisateurs peuvent même établir une liste de suivi d'opportunités clé à leur pipeline. Sage CRM Sales Tracker peut également être accédé par un PC sous Windows 8.
 - **Sage CRM Sales Lite** a été créé pour les équipes de ventes sur la route qui ont besoin d'informations à jour sur leur téléphone, même lorsque ceux-ci sont hors des zones de couverture. En utilisant une app iPhone, Sage CRM Sales Lite donne aux utilisateurs l'accès mobile à leurs données, tâches, et rendez-vous de Sage CRM et leur permet de faire le suivi et d'enregistrer les appels téléphoniques sortants, les courriels, et les activités SMS.
 - **Sage CRM pour Facebook** est une autre addition aux capacités de médias sociaux de Sage CRM, qui comprend déjà LinkedIn et Twitter. Avec Sage CRM pour Facebook, les utilisateurs peuvent découvrir des informations précieuses au sujet des clients et des prospects.
 - **Sage CRM Collaboration** par Yammer offre la collaboration commerciale et l'échange de connaissance aux utilisateurs individuels et aux équipes d'utilisateurs en les reliant avec Yammer Groups et Yammer Topics.
-

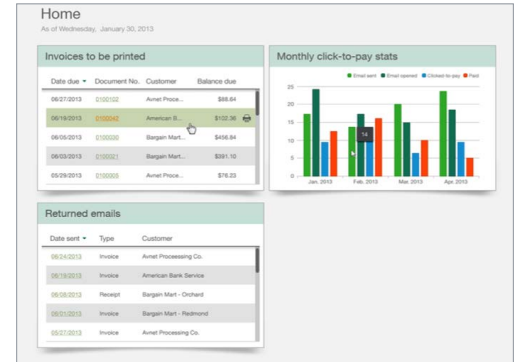
Sage 300 ERP 2014

Quoi de neuf dans Sage 300 ERP 2014



Sage Billing and Payment est une solution idéale pour toute entreprise utilisant une solution de Sage ERP qui envoie des factures afin de recevoir des paiements. Cette solution basée sur l'infonuagique, facile à mettre en œuvre, peut aider les sociétés à :

- Améliorer le service à la clientèle.
- Réduire les délais moyens de paiements des clients (DSO).
- Réduire les dépenses de facturation.
- Réduire le délai de facturation.
- Réduire la saisie de données redondante.



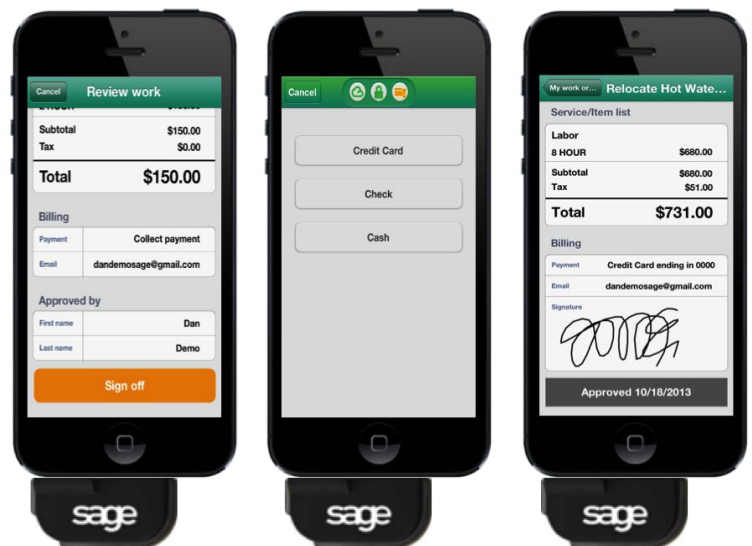
Le processus fastidieux de facturation et de conciliation est facilité par Sage Billing and Payment grâce à sa capacité d'envoyer les factures et de recevoir les paiements par voie électronique. Cela aide les entreprises à acquérir une visibilité critique des sommes à recevoir grâce aux statistiques de facturation en temps réel comme "envoyé", "ouvert", et "payé", ce qui aide à s'assurer que les entreprises restent informées des soldes à recevoir des clients. Et avec les données de facturation qui sont dynamiquement transmises au module des comptes clients de Sage ERP, l'importation/l'exportation des données manuelles est éliminée.

Et, comme les solutions Sage ERP, Sage Billing and Payment inclut des factures personnalisables, donnant aux entreprises une présence dans le vingt et unième siècle à un prix abordable. Mais le plus beau dans tout cela, parce que tout est dans le nuage informatique, les entreprises utilisent toujours la dernière version, et leurs employés n'ont pas besoin d'être "enchaînés à leurs bureaux" pour effectuer le travail grâce à l'accessibilité du navigateur Web sur l'ordinateur de bureau, l'ordinateur portable, et les dispositifs mobiles.



Sage Mobile Service permet à vos techniciens sur le terrain de fournir un merveilleux service à la clientèle afin d'obtenir plus de références et avoir une clientèle fidèle. En utilisant Sage Mobile Service, vos techniciens sur le terrain arriveront à l'heure, utiliseront leur iPhone pour obtenir l'historique du client et la commande de réparation courante, prendre des photos avant et après la réparation et même traiter immédiatement le paiement du client, tout cela sur place! Fournir des évaluations et des reçus par courriel, afin que vous et vos clients soyez informés en tout temps.

- Optimisation des horaires, itinéraires, et attributions des travaux à la volée.
- Modification des bons de travail sur place pour enregistrer les heures de travail réelles et supplémentaires effectuées.
- Obtenir l'approbation du client et prendre des photos sur place.
- Obtenir des liens aux informations de clients de Sage ERP à tout moment.
- Être payé plus rapidement et augmenter votre flux de trésorerie.



Sage Mobile Service fonctionne avec Sage Billing and Payment afin de fournir les avantages de la facturation électronique.

Sage 300 ERP 2014

Quoi de neuf dans Sage 300 ERP 2014



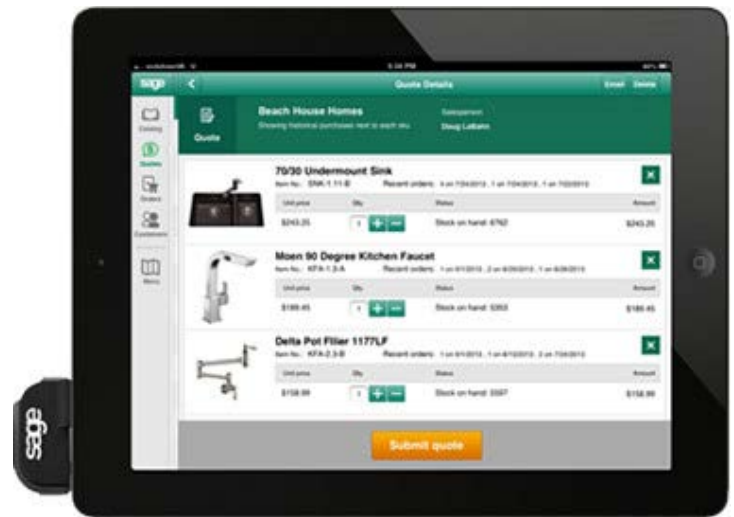
Sage Mobile Sales procure aux représentants et directeurs des ventes l'opportunité de prendre une commande, de recevoir un paiement, et de l'enregistrer directement dans le système ERP à tout moment avec un iPad. Sage Mobile Sales est une solution pour les entreprises qui recherchent à :

- **Augmenter des revenus**—conclure de meilleures ventes par les représentants sur le terrain.
- **Être payé plus rapidement**—traitement des commandes et réception de paiement sur place.
- **Avoir accès en tout temps** à l'historique d'achat du client et toute information d'inventaire.
- **Présenter le portefeuille** complet des produits aux clients sur un iPad en utilisant un catalogue intelligent en ligne et éliminer le besoin d'un catalogue imprimé.
- **Établir un devis en étant avec le client**, l'envoyer par courriel, ou le convertir en une commande.
- **S'engager avec confiance à remplir des commandes** avec une visibilité en temps réel à la disponibilité des produits.
- **Un traitement simplifié de commande**—élimine les étapes multiples sujettes aux erreurs lors de la prise de commandes sur le terrain avec des formulaires papier et devoir les entrer plus tard dans le système ERP.

Sage Mobile Sales permet aux représentants des ventes de prendre les commandes de clients et les enregistrer directement dans le système ERP à tout moment. L'app de la tablette augmente le revenu de ventes en fournissant au représentant toutes les informations requises pour conclure une vente, y compris l'historique de commandes du client, l'inventaire disponible, et un catalogue en ligne, tout en réduisant le besoin d'utiliser des formulaires papier de prise de commande et la double entrée de données.

Une solution sur tablette et basée sur l'infonuagique, Sage Mobile Sales fournit aux fabricants, distributeurs, et détaillants, une solution mobile qui les aide à augmenter leurs ventes tout en réduisant les coûts.

Pour améliorer le cycle de facturation client de Sage ERP pour les ventes effectuées sur compte, Sage Mobile Sales fonctionne avec Sage Billing and Payment et la puissante fonction "cliquer pour payer". Sage Billing and Payment utilisé avec Sage Mobile Sales réduira les dépenses de facturation, les délais de facturation, les délais moyens de paiement (DSO), et améliore le service à la clientèle.



Sage 300 ERP 2014 vous relie à l'information dont vous avez besoin pour une meilleure prise de décision.

The **Sage Intelligence Reporting Bundle** Sage Intelligence Reporting Bundle est une nouvelle manière d'acheter Sage Intelligence avec une licence d'abonnement sans contrat à long terme. La licence d'abonnement vous permet d'utiliser le service tant que vos frais mensuels sont payés et que vous demeurez sur un plan actif de soutien de logiciel. Les droits d'utiliser le service comprennent un nombre illimité de licences Sage Intelligence Report Manager et Viewer, Report Designer afin de vous aider à créer et éditer facilement vos rapports financiers et Connector pour vous permettre d'accéder à l'information à partir de sources multiples et de consolider les données d'entreprises multiples. La licence d'abonnement commence avec un contrat de quatre mois, puis un abonnement mensuel par la suite.

Remarque: Sage Intelligence peut quand même être sous licence par des modules et utilisateurs individuels. Les clients qui ont déjà acheté Sage Intelligence ne peuvent pas transférer à Sage ERP Intelligence Reporting Bundle.

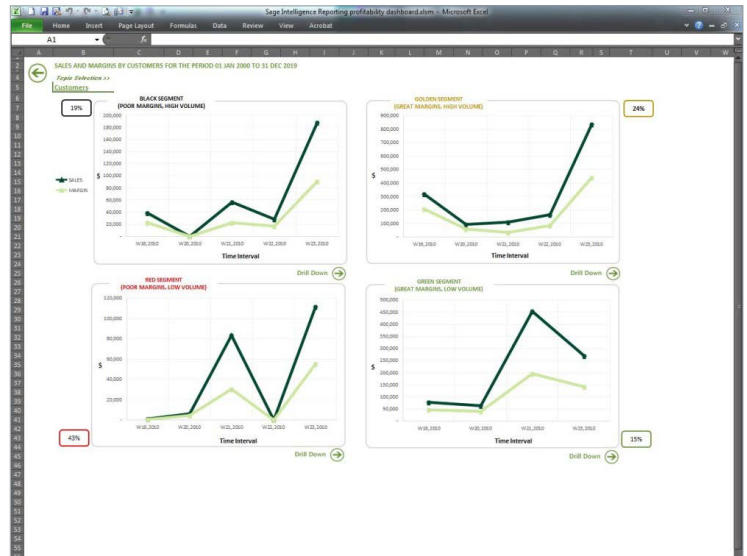
Sage 300 ERP 2014

Quoi de neuf dans Sage 300 ERP 2014

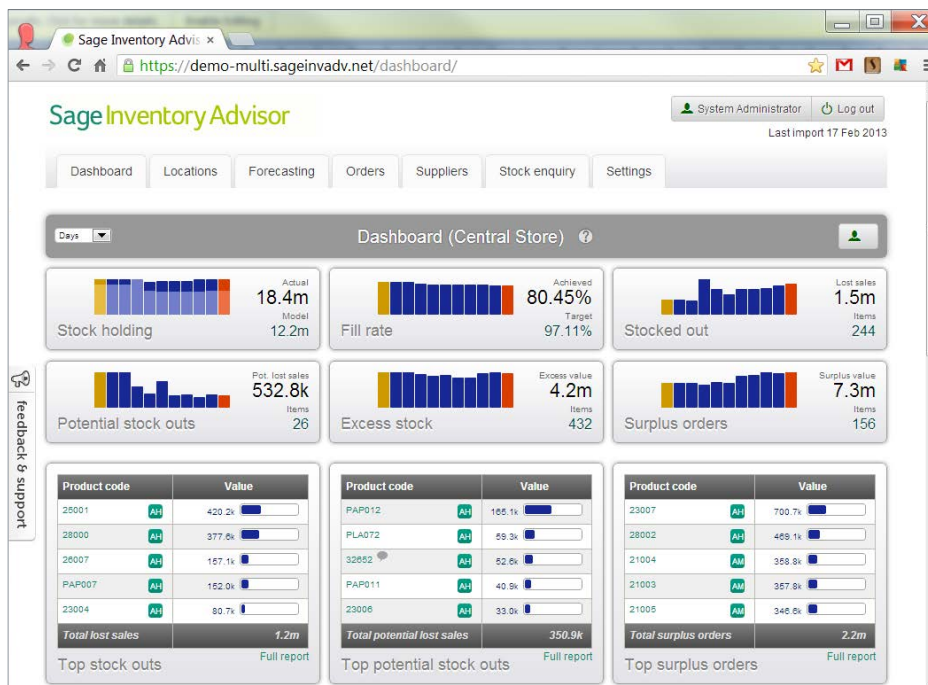
Sage Intelligence Profitability Dashboard vous permet d'identifier rapidement la rentabilité des clients, des produits, et des vendeurs basés sur une période hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle ou annuelle. Ceci aide votre entreprise à :

- Répondre aux requête des clients en se concentrant sur les produits à haut volume.
- Déterminer rapidement les meilleurs vendeurs et les courbes de tendance.
- Visualiser des graphiques significatifs pour une prise de décision plus rapide.

Sage Intelligence Profitability Dashboard sera disponible comme un rapport à importer dans Sage Intelligence. Si vous avez acheté Sage Intelligence et êtes actuellement sur un plan Sage Business Care ou si vous avez souscrit à l'offre mensuelle Sage Intelligence Reporting Bundle, vous serez en mesure d'accéder et utiliser ce rapport.



Sage Inventory Advisor est une solution basée sur le Web qui dépasse largement un simple suivi d'inventaire en stock et qui envoie des alertes lorsque votre stock est insuffisant. Il aide votre équipe de gestion des stocks à trouver l'équilibre optimal entre être prêt pour la demande et éviter les excédents de stock. Sage Inventory Advisor analyse les données de Sage 300 ERP pour fournir des prévisions améliorées de stock, une meilleure gestion de fournisseur, et des recommandations pour le réapprovisionnement optimal. Cela vous permet d'ajuster les niveaux sécuritaires de stocks basés sur des seuils de tolérance de risque et des conditions changeantes sur le terrain.



Sage Inventory Advisor apporte ces avantages aux entreprises ayant besoin de contrôler l'inventaire :

- Réductions de l'excédent coûteux des stocks pour libérer le fonds de roulement
- Réductions des ruptures de stock pour améliorer les taux de remplissage
- Vitesse et exactitude améliorées de planification et de prévision de la demande

Sage Inventory Advisor est abordable, rapide à mettre en application, et accessible sur les appareils mobiles à travers un navigateur Web.

Sage 300 ERP 2014

Quoi de neuf dans Sage 300 ERP 2014

Fonctionnalité à valeur ajoutée sur le bout de vos doigts avec des améliorations d'expérience utilisateur.

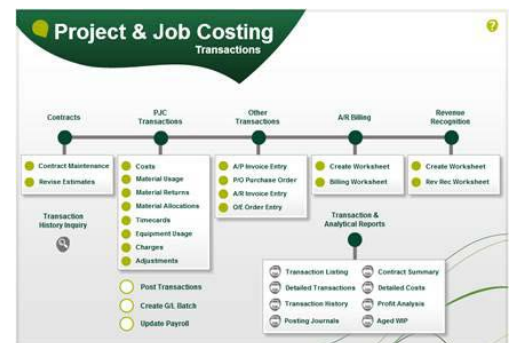
Comme toujours, les améliorations d'expérience utilisateur conçues dans Sage 300 ERP 2014 amplifieront la productivité de votre équipe.

The Sage Data Cloud

Relie le système Sage 300 ERP 2014 de votre entreprise au nuage, vous permettant de tirer profit des nouvelles solutions et intégrations. Les nouveaux services en nuage, mobiles, et reliés décrits à travers cette brochure se relient rapidement et facilement à votre système par le Sage Data Cloud, inclus avec votre Sage Business Care avec un connecteur gratuit et un stockage de données illimité. Vous serez préparé pour l'avenir avec le Sage Data Cloud.

Flux améliorés de processus visuels

Créés à partir d'une caractéristique déjà populaire et utile afin d'en faire une source de productivité encore plus grande. Sage Visual Process Flows sont des diagrammes de flux de travail interactifs qui montrent graphiquement les étapes requises pour accomplir les tâches usuelles. Ils amplifient la productivité en aidant tous les employés à suivre les procédures de manière bien organisée, et de former les nouveaux employés plus aisément. Sage 300 ERP 2014 fournit des feuilles de route procédurales encore plus facile à comprendre et se lie aux différents usages importants dans chaque processus. Cela signifie moins de temps perdu et moins d'erreurs effectuées.



Sage 300 ERP 2014 vous aide à en faire davantage en reliant votre entreprise, fournissant ainsi une meilleure expérience client, et en augmentant vos revenus.

Solutions approuvées

Sage 300 ERP 2014 fonctionne sans problème avec une gamme de logiciel et de services offerts par nos partenaires fournisseurs de solutions compagnons. Ces ajouts augmentent la fonctionnalité de Sage 300 ERP 2014 encore plus. Pour les dernières informations concernant les intégrations actuellement disponibles pour Sage 300 ERP 2014, veuillez vous référer au guide de compatibilité. Vous pouvez le trouver au Portail client de Sage.

Sage 300 ERP 2014 offre des options d'achat flexibles

Afin que vous puissiez personnaliser votre solution à votre manière. Par exemple, vous pouvez déployer Sage 300 ERP 2014 en utilisant une licence perpétuelle ou une licence d'abonnement mensuelle, par utilisateur, ou par différentes offres groupées qui comprennent les outils dont vous avez besoin. Une version en ligne de la solution est également disponible. Pour plus d'informations sur ces options, veuillez contacter votre représentant Sage ou partenaire Sage associé.

Sage

6561 Irvine Center Drive
Irvine, CA 92618-2301

866-530-7243

Sage.com

