Gestion de l’activité commerciale

- Réponse à vos spécificités métiers
- Performance commerciale
- Développement de l'activité

Gérez efficacement votre activité de négoce, services ou industrie

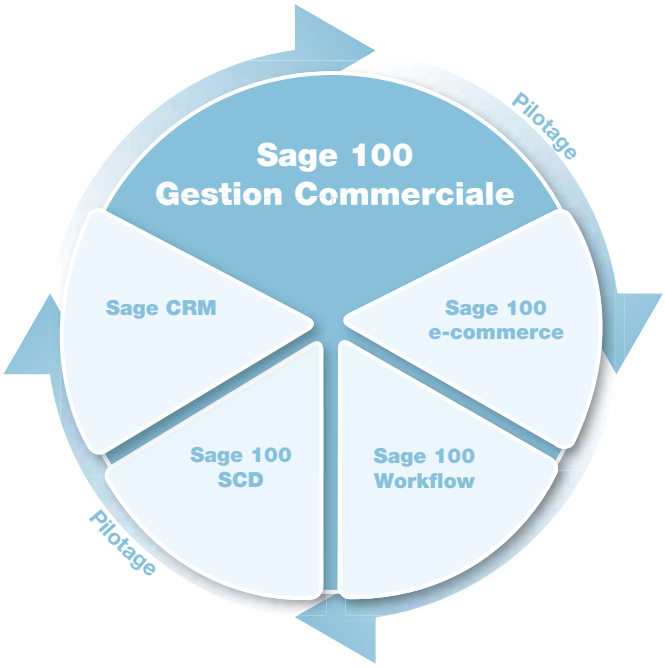
L'activité commerciale, c'est le nerf de la guerre : prospection, réalisation de devis, facturation, suivi des commandes et des clients… mais aussi gestion des achats, des stocks, de la logistique, de la tarification de la fabrication et des articles. Toutes ces opérations sont essentielles : efficacité et visibilité doivent primer.

Une solution métier pour tous les secteurs

Sage 100 Gestion Commerciale répond aux besoins liés à la gestion et au pilotage de votre activité, tous les cycles de gestion – remontées des devis, traitement des commandes, fabrication et réapprovisionnement auprès des fournisseurs, contrôle qualité et stockage, livraisons, facturation et après-vente – sont parfaitement maîtrisés, accélérés et visibles. Avec Sage 100 Gestion Commerciale, vous disposez d'une solution qui simplifie la circulation de l'information et facilite l'ensemble de vos processus de gestion. Vous pouvez gérer votre activité commerciale avec une grande souplesse, tout en tenant compte des contraintes internes (ressources, coûts) et externes (légales, exigences clients, délais).

Sage 100 Gestion Commerciale est conçu pour répondre aux spécificités de tous les secteurs d'activité : négoce, services, industrie. Cette solution répond parfaitement aux besoins de l'entreprise par l'ouverture de ses bases de données à tous les outils disponibles sur le marché.
Son lien dynamique avec Sage 100 Comptabilité permet un partage des informations en temps réel et optimise de façon significative les traitements.

Sage 100 Gestion Commerciale est adapté à tous les métiers de la chaîne commerciale : directeur général, directeur commercial, responsable ADV, contrôleur qualité, gestionnaire des stocks, responsable des achats, responsable de la fabrication, responsable logistique…



Une gestion commerciale performante et optimisée

Des étapes de ventes accélérées et efficaces

La gestion efficace de l'activité commerciale repose sur l'accélération des étapes de la vente - devis, commande, livraison et facturation. Le traitement rapide des devis contribue à transformer vos prospects en clients créateurs de valeur et augmente votre portefeuille d'activité.
Outil intuitif, l'assistant de création de dossier commercial est disponible directement depuis **Sage 100 Gestion Commerciale**, il permet de créer tous vos dossiers commerciaux en un clic. De plus, vous récupérez de façon sécurisée toutes les données commerciales grâce aux imports paramétrables.
L'ensemble des factures clients est personnalisable selon les contraintes légales - intégration de l'écotaxe DEEE - ou internes - gamme de produit, clients étrangers...

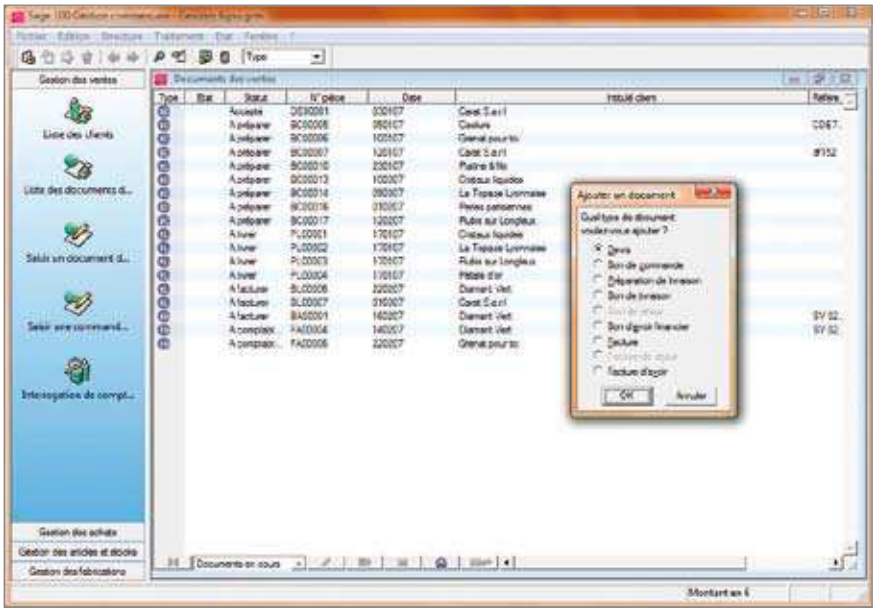
Les factures peuvent être archivées conformément à la norme DGI grâce à **Sage directArchivage,** un service intégré en standard dans Sage 100 Gestion Commerciale.

Des approvisionnements contrôlés et des coûts d'achat réduits

Le prix d'achat des matières premières est un élément déterminant de la composition du prix des produits. Acheter au bon prix, négocier la marge fournisseur et obtenir les meilleurs tarifs vous permettent de proposer des prix compétitifs à vos clients et d'augmenter vos parts de marché.
Sage 100 Gestion Commerciale transforme rapidement les documents d'achat en préparation de livraison puis en bons de livraison. La saisie est unique et tous les documents sont totalement personnalisables.
Toutes les informations dont vous avez besoin sont répertoriées dans la fiche tiers consultable à tout moment.
Vous pouvez, à tout moment, consulter la liste de vos fournisseurs et disposer de toutes les informations nécessaires à la prise de décision.

Sage 100 Gestion Commerciale

- Maîtrise de vos coûts
- Simplicité d'utilisation
- Collaboration entre les services



Avec Sage 100 Gestion Commerciale,
assurez-vous une gestion fluide de votre activité commerciale

Des délais de livraison raccourcis et des stocks optimisés

Traiter rapidement les commandes et prioriser les livraisons nécessitent une bonne coordination entre la gestion des stocks et la logistique. Grâce à la fonction de picking, plusieurs critères de priorité de livraison peuvent être gérés simultanément dans **Sage 100 Gestion Commerciale.**
Une fois les marchandises contrôlées, elles sont stockées dans les différents dépôts et emplacements, le cadencier des livraisons permet de gérer le planning et les priorités de livraison.
La gestion de la contremarque permet de produire une commande fournisseur directement à partir d'une commande client.
La maîtrise des stocks (5 méthodes au choix CMUP, LIFO, FIFO, N°lot, N° de série) assure ainsi la réduction des coûts de stockage.
De plus, Sage 100 Gestion Commerciale prend en charge l'inventaire obligatoire une fois par an, à la clôture de l'exercice.

> *Les commandes des clients sur notre site Web sont directement basculées vers Sage 100 Gestion Commerciale, qui synchronise demande et base des stocks. Les données de la commande sont ensuite transférées dans le logiciel de routage qui procède à l'étiquetage automatique des envois. Nous utilisons les champs libres de Sage 100 pour gérer les configurations multiples, ce qui nous assure une traçabilité totale d'un bout à l'autre du processus de vente.*
>
> ***Playback***

Des cycles de production adaptés aux exigences clients

Une fois la commande traitée, la fabrication doit être automatiquement générée pour répondre rapidement aux demandes des clients. La rapidité de production, le contrôle rigoureux des coûts et des délais contribuent à assurer un prix compétitif.
Les besoins en composants sont systématiquement définis en fonction des quantités à fabriquer. Leur disponibilité est donc méthodiquement validée à l'aide de la simulation de fabrication. Les ressources nécessaires (matériels, heures et jours/hommes) sont listées afin de lancer l'assemblage à travers le bon de fabrication.
Vous êtes assuré d'une gestion optimisée de la chaîne de fabrication.

Sage 100 Gestion Commerciale vous permet également de tracer les composants ayant servi à la fabrication d'un bien ainsi que le contrôle qualité des articles fabriqués. En cas de produit défectueux, vous retrouvez instantanément dans quelle fabrication il a été utilisé pour pouvoir le retirer immédiatement de la chaîne de production et lancer une lettre de "rappel fabrication".

Contrôlez votre fabrication à tout moment

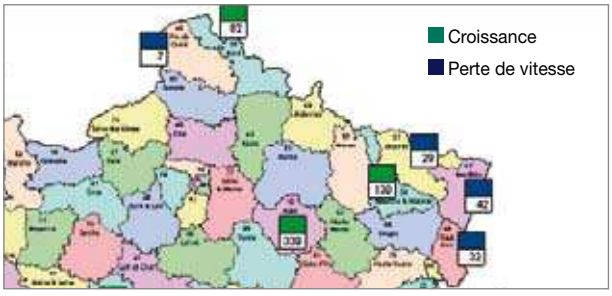
Dopez votre performance en pilotant votre activité

Le contrôle des stocks, effectué au rythme des entrées et sorties de marchandises, vous permet de gérer facilement votre activité commerciale. Le besoin en ressources nécessaires à la fabrication est alors calculé lors des commandes clients. Néanmoins des imprévus peuvent surgir, une indisponibilité de marchandises en stock, un surstockage ou un retard de fabrication…dans ces conditions une seule solution : anticiper.

Une réponse adaptée à vos objectifs métiers

Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée propose des tableaux de bord et une analyse commerciale approfondie pour une gestion dynamique et proactive de l'information selon vos indicateurs.
Vous accédez rapidement à toutes les données nécessaires au pilotage : palmarès de ventes, portefeuille d'affaires en cours, panier moyen et nombre de ventes…
De plus, le pilotage vous permet de paramétrer de nombreuses alertes, quel que soit votre métier.
À tout moment, vous pouvez analyser, anticiper, être informé et alerté sur les points de sous-performances, et développer votre activité en toute sérénité :

- information : tableaux de bord et indicateurs clés,
- analyse : comparaison et suivi des évolutions,
- anticipation : visibilité sur les actions à venir, les plannings,
- alerte : retard de livraison, de fabrication, risque de surstockage.



Cartographiez vos parts de marché facilement

Chiffre d'affaires HT euros		Période 1	Période 2	Var	%	Statut
CARAT	Carat S.a.r.l	16 222				
CERAM	Horlogerie Ceram	5 110				
CISEL	Ciselure	13 370				
CLEENBIJ	Cleen Bijoux	10 502				
CRIST	Cristaux liquides	10 918				
DIAMA	Diamant Vert	4 561	3 073			
DIRECTY	Directy Sarl	15 276				

Identifiez vos clients en croissance/perte de vitesse (en €HT)

Une gestion opérationnelle optimisée et performante

Achat, vente, fabrication, stock et service : à chaque étape, **Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée** vous aide à optimiser votre gestion opérationnelle. Vous pouvez facilement anticiper sur les fabrications à venir et être alerté en cas de retard de fabrication.
Les nombreux états disponibles en standard vous permettent d'optimiser la gestion des stocks et de bénéficier d'une réduction du coût de stockage (traçabilité, quantités disponibles, réservées, commandées ou préparées).

L'accès aux documents internes vous offre la possibilité de consulter à tout moment les mouvements de sorties pour prêts de matériel (bon d'intervention, prêts…). Grâce aux indicateurs clés, vous pouvez également comparer et suivre l'évolution des prix de vos fournisseurs. Enfin, pour contrôler régulièrement vos besoins, vous pouvez visualiser facilement la ventilation de vos achats par article.

Pour vous offrir une lecture simple et intuitive de votre activité, les états livrés en standard sont autant d'indicateurs métier organisés en thématiques d'informations. Ils sont immédiatement identifiés grâce à un catalogue d'états métier "prêt à l'emploi".

Des outils de simulation sur-mesure et rapides d'accès

Avec **Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée,** vous avez la possibilité de réaliser des simulations grâce aux différents indicateurs. En un clic, vous visualisez l'impact de n'importe quelle évolution sur le chiffre d'affaires.
Un portail d'information est accessible dès l'installation de votre solution de gestion.
Il vous permet de sélectionner facilement la donnée recherchée, selon votre métier et le niveau d'analyse souhaité.

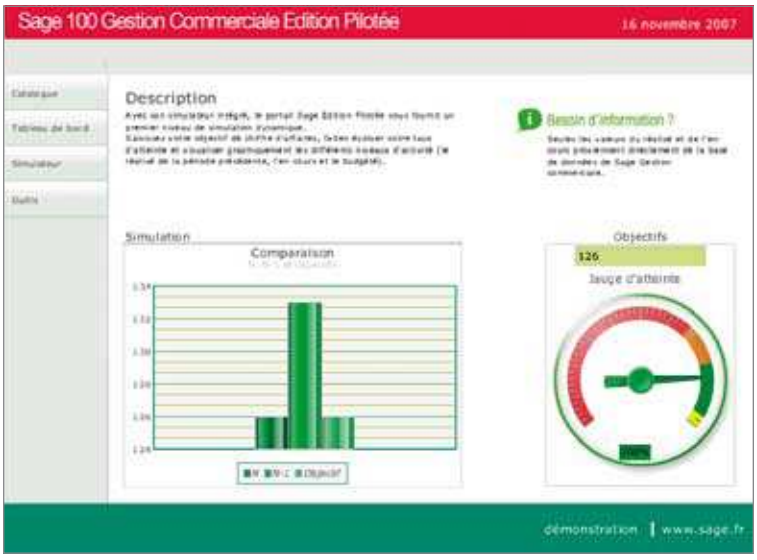
> *Nous avons une très bonne visibilité sur la rentabilité pour chaque produit et nous sommes à même de connaître le chiffre d'affaires par catégorie de produit, par client, par période…*
>
> ***Société Billat***

Des indicateurs métiers pertinents et performants

Conçu pour vous apporter une plus grande pertinence dans la gestion de votre activité, le catalogue d'états livré avec **Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée** est composée de deux objectifs métiers.

1/ Le développement commercial :
- chiffre d'affaires commercial (facturé, à livrer),
- carnet de commandes,
- portefeuille des affaires en cours (devis),
- contribution à la marge globale de l'entreprise,
- analyse multiaxes du chiffre d'affaires et de la marge (client articles, représentants, affaires),
- traçabilité par numéro de série ou de lot,
- segmentation clients (nouveaux, en croissance, en perte de vitesse).

2/ L'optimisation de la gestion opérationnelle (achats, ventes, fabrication, stocks, services…) :
- tableaux de bord et indicateurs clés,
- analyse multiaxes,
- commande en attente ou en retard de livraison,
- alerte sur retard de fabrication,
- rupture immédiate ou à terme des articles les plus vendus,
- risque de surstockage,
- retard d'intervention ou de livraison de service.



Visualisez la simulation de votre chiffre d'affaires

Donnez un nouvel élan à votre développement

Sage propose un ensemble de solutions qui s'associent à votre logiciel de gestion commerciale pour soutenir votre activité et mettre en place un système de gestion efficace et performant.

Une compétitivité accrue grâce au CRM

Intégralement fondée sur une architecture Web, l'offre **Sage CRM** bénéficie de l'efficacité exceptionnelle de cette technologie : simplicité d'utilisation, rapidité de déploiement et facilité d'accès.
Parfaitement intégrée dans Sage 100 Gestion Commerciale, Sage CRM vous propose une base de données clients et prospects structurée et continuellement à jour.
Vous maîtrisez ainsi l'information client et vous vous donnez les moyens d'une meilleure efficacité commerciale.
Vos forces de vente disposent désormais des outils terrain essentiels à la gestion de leur activité au quotidien pour accroître leur performance : agenda, relances automatiques, tableaux de bord, automatisation des tâches administratives.
Une fois votre activité de service informatisée, vous structurez vos processus et gagnez en rigueur et réactivité. Traçabilité des demandes clients, gestion des priorités, pilotage d'activité : vos collaborateurs sont plus efficaces et vos clients se sentent au centre de vos préoccupations.
Avec Sage CRM, vous disposez des outils d'analyse vous permettant de dresser un profil précis de vos clients et prospects afin de mettre en œuvre des opérations commerciales génératrices de revenus ainsi que des campagnes marketing ciblées et rentables.

Une collaboration avancée et des processus automatisés

Sage 100 Workflow est une solution collaborative permettant à chaque utilisateur de coordonner son action avec les différents services de votre entreprise. Création d'article, remontée de devis, commandes achats, génération de factures d'avoir peuvent être gérées à partir de n'importe quel poste. Toute information (références d'articles créées, numéros de devis remontés ou de commandes fournisseurs passés) alimente automatiquement la base de données Sage 100 Gestion Commerciale.
Avec Sage 100 Workflow, la fin d'une étape d'un processus lance automatiquement la suivante. Vous enregistrez facilement chaque intervention, archivez chaque document et bénéficiez d'une vision globale grâce à une information en temps réel.

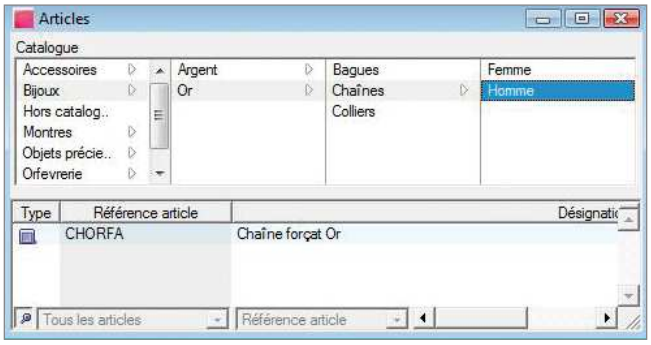
Sage 100 Workflow

- Coordination interne améliorée
- Gain de temps significatif
- Aucune ressaisie grâce à l'intégration avec Sage 100 Gestion Commerciale et Sage 100 Comptabilité

Accédez en toute simplicité au tableau de bord utilisateur interactif et personnalisable

Des points de vente connectés

Sage 100 Saisie de Caisse Décentralisée vous permet de réapprovisionner efficacement les rayons grâce à la base de données unique. La gestion des articles (articles à gammes - tailles couleurs - sérialisés), remises promotionnelles, numéros de série ou de lot est automatique. La sélection de l'article peut s'opérer par le biais d'un lecteur code barres ou douchette.
Grâce à Sage 100 SCD, vous pouvez également mettre en place la gestion des cartes de fidélité.
Un assistant à la communication site à site simplifie et automatise au maximum la procédure de transfert et l'intégration des données grâce à la base de données unique Sage 100 Gestion Commerciale. Vous êtes guidé à chaque étape de mise à jour des données afin de supprimer tout risque d'erreur.
Un logiciel destiné à la caisse doit être doté d'un haut niveau de confidentialité. Grâce à l'option SCD, vous contrôlez en toute sécurité les manipulations, selon les différents types d'accès utilisateurs.



Un écran tactile, simple et ergonomique

Une nouvelle vitrine sur Internet

La présence sur le web est désormais incontournable : un français sur deux est un internaute*, soit 17 millions d'acheteurs potentiels…

Sage 100 e-commerce vous permet de créer votre site et d'en faciliter l'accès depuis d'autres sites grâce à nos nombreux partenaires.

Sage 100 e-commerce, directement relié à votre base de données commerciale, permet de basculer automatiquement tous vos articles depuis Sage 100 Gestion Commerciale.
Les tarifs, les références, les gammes, les photos et les conditions commerciales sont ainsi automatiquement générés dans Sage 100 e-commerce en quelques minutes.
Plus besoin de webmaster ! **Sage designer** vous permet de personnaliser l'interface de votre site.

Sage 100 e-commerce vous garantit un paiement sécurisé. Interfacé avec l'ensemble des solutions de paiement du marché : Société Générale, BNP, Crédit Agricole. Une liste des banques partenaires est disponible à partir de Sage 100 e-commerce.
Ce pré-référencement simplifie vos démarches pour mettre en place le paiement sécurisé sur votre site. Il vous suffit de signer un contrat de vente à distance avec votre banque et de paramétrer le service depuis votre site e-commerce.

> *En 2006, notre site Plisson.com a reçu 375 500 visites avec un pic pour les fêtes de Noël. Près de 3 000 clients particuliers ont acheté des reproductions, toiles, livres ou tirages originaux, pour un panier moyen de plus de 60 €.*
>
> ***Plisson***

** Individu de 11 ans et plus qui s'est connecté au cours du dernier mois, quel que soit le lieu de connexion. Médiamétrie, avril 2007*

Sage 100 Saisie de Caisse Décentralisée

- Assistance et simplicité
- Sécurité des informations
- Intégration avec Sage 100 Gestion Commerciale

Sage 100 e-commerce

- De nombreux partenariats pour faciliter vos ventes
- Ergonomie et simplicité
- Intégration avec Sage 100 Gestion Commerciale