

# Tableaux comparatifs éditions Standard, Professionnelle, Entreprise



## Module WaveSoft CRM (Gestion Relation Client)

V 20.00

## Tableau comparatif entre Éditions, CRM (Gestion Relation Client)

WaveSoft CRM (Gestion Relation Client)	Standard	Professionnelle	Entreprise
Généralités, Administration et Paramétrage			
Réseau (Nombre d'utilisateurs simultanés)	3	illimité	illimité
Fonctions d'optimisation/maintenance sur la base de données	✓	✓	✓
Administration des droits par utilisateur ou par profil fonctionnel	✓	✓	✓
Échange de données dynamiquement avec la suite Microsoft Office	✓	✓	✓
Génération de toutes les impressions au format PDF	✓	✓	✓
Envoi automatique de mail avec impression au format PDF en pièce jointe	✓	✓	✓
Accès à tous les carnets d'adresses de messagerie des contacts (Utilisateurs, Prospects, Clients, Fournisseurs, Commerciaux)	✓	✓	✓
Codification automatique des fiches : Prospects, Clients, Fournisseurs, Actions, Campagnes Marketing	✓	✓	✓
Géo localisation sur les adresses tiers et contacts	✓	✓	✓
Administration des droits fonctionnels par utilisateur ou par groupe, impression des profils	✓	✓	✓
Gestion des accès concurrentiels des objets : Prospects, Clients, Fournisseurs, Articles	✓	✓	✓
Générateur d'états simplifié intégré (personnalisation des modèles)	✓	✓	✓
Import/Export : Prospects, Contacts, Clients, Fournisseurs, Commerciaux, Contacts, Actions,	✓	✓	✓
Duplication des fiches : Prospects, Clients, Fournisseurs, Commerciaux, Actions, Campagnes Marketing, Offres commerciales.	✓	✓	✓
Ajout, modification, suppression et duplication de fiches articles	✓	✓	✓
Gestion dynamique des couleurs de lignes de liste	✓	✓	✓
Codification automatique des fiches : Affaires		✓	✓
Personnalisation des menus par utilisateur		✓	✓
Archivage des états avec horodatage		✓	✓
Gestion documentaire (Word, Excel, PowerPoint, image, vidéo, sons, etc.) dans les fiches : Commerciaux, Utilisateurs, Prospects, Clients, Fournisseurs, Actions et dans les pièces de gestion		✓	✓
Création de champs paramétrables : Prospects, Clients, Fournisseurs, Commerciaux, Actions, Affaires, Campagnes Marketing, Lignes Pièces Achat et Vente, Pièces d'Achat et Vente.		✓	✓
Création de champs SQL paramétrables : Prospects, Clients, Fournisseurs, Commerciaux, Actions, Affaires, Campagnes Marketing, Lignes Pièces Achat et Vente, Pièces d'Achat et Vente.		✓	✓
Importation des champs paramétrables dans : Les fiches Clients, Prospects, Fournisseurs, Produits, Articles, Actions,		✓	✓
États libres		✓	✓
Fiches tiers types (clients, fournisseurs, prospects)		✓	✓
Multi établissements			✓
Visibilité et consultation des abonnements du module de gestion			✓

Customisation	Standard	Professionnelle	Entreprise
<ul style="list-style-type: none"> <li>Multilingue par utilisateur, paramétrage des libellés, menus et messages d'alertes,</li> <li>Fourniture du fichier de langue en Anglais pour les modules CRM, Gestion Commerciale et Comptabilité</li> <li>Paramétrage des écrans (client, article, affaire, action, fournisseurs, produits, pièces d'achat de vente et divers etc.)</li> <li>Personnalisation des modules Gestion Commerciale, CRM, Comptabilité et Point de Vente</li> </ul>			✓
Générateur d'état évolué Sybase InfoMaker [1]	Optionnel	Optionnel	Optionnel
Interface API Google Map			
Cartographie et Calcul d'itinéraire dans les fiches contact – Option trafic, Envoi par mail, affichage sur Google Maps	✓	✓	✓
Reporting et calcul d'itinéraires			✓
CRM – Fonctions Affaires			
Gestion des Affaires, Duplication et Fusion		✓	✓
États statistiques de suivi des affaires		✓	✓
Suivi des actions sur les affaires		✓	✓
CRM – Fonctions accessibles depuis le module de Gestion			
Paramétrage du comportement des natures de pièces par circuit - Paramétrage des imprimantes, modèles, langues		✓	✓
Paramétrage des transformations des natures de pièces - Entêtes et libellé écritures paramétrables		✓	✓
Contrôle d'accès par nature de pièce et des transformations de pièces		✓	✓
Création de nouvelles natures de pièces par circuit			✓
CRM – Généralités			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des Prospects/Clients, Fournisseurs, Utilisateurs, Commerciaux et tiers divers</li> <li>Gestion avancée des actions commerciales,</li> <li>Gestion des offres commerciales et des données prévisionnelles,</li> <li>Gestion des déclinaisons sur les offres commerciales,</li> <li>Centre de réception et d'envoi des messages électroniques,</li> <li>Agenda personnel,</li> <li>Gestion des campagnes marketing,</li> <li>Partager le portefeuille client de l'entreprise en toute sécurité grâce à la confidentialité que propose le paramétrage par commercial,</li> <li>Données statistiques de suivi de l'activité commerciale, Tableaux de Bord Prévisionnels, etc.</li> <li>Gestion des doublons en création et importation des tiers</li> </ul>	✓	✓	✓
CRM – Ecran d'accueil			
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Nouvelle ergonomie</b> : L'écran d'accueil synthétise toutes les informations essentielles à la gestion quotidienne de votre activité commerciale, Accès direct à votre agenda,</li> <li>Accès direct à la lecture de vos messages entrants,</li> <li>Accès direct à votre liste de prospects &amp; clients actifs,</li> <li>Accès direct à vos contacts,</li> <li>Accès direct à vos offres commerciales et chiffrage de votre prévisionnel commercial,</li> </ul>	✓	✓	✓

CRM – Centre de messagerie électronique (email)	Standard	Professionnelle	Entreprise
<ul style="list-style-type: none"> <li>Centralisation de la réception et de l'envoi des emails, protocole POP ou <b>IMAP</b>, <b>nouvel éditeur HTML</b></li> <li>Création automatique d'actions sur envoi et réception des emails,</li> <li>Exportation des emails au format standard (.eml),</li> <li>Paramétrage des comptes utilisateurs et des signatures électroniques,</li> <li>Correcteur orthographique disponible en saisie des emails [2]</li> <li>Intégration possible des pièces jointes directement dans la GED, sur les fiches Actions, Tiers ou Affaires,</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Corbeille d'emails</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Accès aux documents de la GED dans les mails</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Edition des emails en mode « Brouillon »</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des « emails types »</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de groupes de contacts</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Multi-adresses de messagerie par utilisateur</li> </ul>			✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Multi-signatures de messagerie par utilisateur</li> </ul>			✓
<b>CRM – Gestion des SMS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Création automatique d'actions sur envoi des SMS,</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des « SMS types »</li> </ul>	✓	✓	✓
<b>CRM – Agenda</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Centralisation du planning et des actions,</li> <li>Agenda (au jour, 5 jours, semaines, mois) par profil utilisateur,</li> <li>Paramétrage des plages horaires de l'agenda général,</li> <li>Alertes avec rappel automatique,</li> <li>Paramétrage des droits de visibilité des agendas,</li> <li>Synchronisation Agenda &amp; Contacts avec Google Agenda</li> <li>Gestion du calendrier des jours fériés de 3 types : les jours fériés, les vacances scolaires et les fermetures exceptionnelles</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Profils de groupes pour l'agenda</li> </ul>		✓	✓
<b>CRM – Fiche tiers</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dix critères de classification en standard afin de permettre d'identifier au mieux les tiers,</li> <li>Possibilité d'ajouter des champs paramétrables,</li> <li>Centralisation des offres commerciales du tiers,</li> <li>Centralisation des actions en relation avec le tiers,</li> <li>Accès à l'ensemble des données de gestion et comptable du tiers,</li> <li>Conversion automatique d'un prospect en client,</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion documentaire sur les fiches Tiers pour stocker tous types de documents,</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de la relation entre un prospect/client et son prescripteur pour identifier les meilleurs apporteurs d'affaires de votre réseau,</li> </ul>			✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de la relation entre un prospect/client final et son revendeur,</li> </ul>			✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des tiers « Divers »</li> </ul>			✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des formulaires de renseignements</li> </ul>			✓
<b>CRM – Actions</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des États, Types, Priorités, Échéances (début-fin), Alarme de rappel automatique, Notes, Mails</li> <li>Traçabilité avec la gestion du Donneur d'ordre de l'Intervenant et du Tiers bénéficiaire sur chaque fiche,</li> <li>Suivi des actions avec la gestion de l'État du Type et de la Priorité, des Échéances (Début-Fin) de l'alarme, de la notification dans l'agenda,</li> </ul>	✓	✓	✓

CRM – Actions	Standard	Professionnelle	Entreprise
<ul style="list-style-type: none"> <li>Compréhension du contexte par l'attachement à une affaire, Campagne, Offre Commerciale...,</li> <li>Productivité accrue avec la génération automatique de l'action suivante,</li> <li>Traitement de texte avancé, pour la rédaction de compte rendu de qualité ou encore l'importation direct de documents (.doc, .rtf, .txt, .html),</li> <li>Support à l'archivage des mails reçus et envoyés,</li> <li>Gestion des actions « Privées »,</li> <li>Modèle d'impression des fiches actions,</li> <li>Liste générique des actions,</li> <li>Fonction de recherche avancée sur les actions,</li> <li>Impression personnalisable</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion documentaire pour attacher des documents complémentaires (.xls, .doc, .pdf, .jpg, etc.) à la constitution d'un dossier commercial électronique,</li> <li>Possibilité d'associer des documents (GED) dans le traitement d'import des actions (jusqu'à 3 documents)</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des actions périodiques,</li> </ul>			✓
<b>CRM – Offres commerciales et opportunités</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des contacts et adresse à chaque étape du cycle : commercial, livraison, facturation,</li> <li>Suivi des Offres Commerciales avec la gestion de l'État, Statut, Origine, Campagne,</li> <li>Suivi du potentiel avec la date prévisionnelle de signature (Semaine, Mois, Trimestre, Année) et la pondération suivant deux indices de confiance de signature,</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des déclinaisons pour la gestion des variantes commerciales et la prise en compte dans les prévisionnels commerciaux uniquement des offres principales,</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Suivi des Offres Commerciales avec la gestion de la Relation Tiers,</li> </ul>			✓
<b>CRM – Circuit des ventes</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Consultation des pièces (devis, commandes, Livraisons, factures)</li> <li>Création des devis et commandes</li> </ul>	✓	✓	✓
<b>CRM – Circuit des achats</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Consultation des pièces (devis, commandes, Réception, factures)</li> <li>Création des demandes de prix et des commandes</li> </ul>		✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des consultations d'achat</li> </ul>			✓
<b>CRM – Campagne marketing</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Définition de la cible par l'exploitation des propriétés avancées des listes-WaveSoft et sélection par glisser/déposer,</li> <li>Glisser/déposer des contacts d'une campagne à une autre</li> <li>Gestion des budgets de départ, de fin, des chiffres d'affaires en Offres commerciales, Commandes, Facturations,</li> <li>Préparation de la chronologie des actions à réaliser par campagne marketing,</li> <li>Traitement automatique de génération des actions (e-mailing,...)</li> <li>Gestion des contacts additionnels à la liste de diffusion,</li> <li>Duplication des Campagnes Marketing,</li> <li>Fonction d'e-mailing supportant les documents aux formats HTM et HTML,</li> <li>Support des envois par SMS [3]</li> </ul>	✓	✓	

CRM – Campagne marketing	Standard	Professionnelle	Entreprise
<ul style="list-style-type: none"> <li>Intégration dans les documents HTML de données (accès à l'ensemble des champs de la base de données) relatives à chaque contact cible de la campagne.</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Publipostage avec Microsoft Word</li> <li>Gestion de campagne fax mailing</li> </ul>			✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Définition de la cible par requête SQL avec accès à l'ensemble des tables de la base de données de l'ERP,</li> </ul>			✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de la liste des requêtes SQL disponibles</li> </ul>			✓
CRM – Confidentialité Client et Agenda			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Un partage ou une restriction de visibilité des portefeuilles entre les commerciaux et les autres collaborateurs de l'entreprise est paramétrable très simplement,</li> <li>L'agenda est également un élément de travail collaboratif et peut être au choix individuellement partagé entre les utilisateurs de WaveSoft CRM,</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>La gestion des Établissements apporte un niveau supplémentaire dans la gestion des droits de visibilité sur les informations les plus sensibles de l'entreprise,</li> </ul>			✓
CRM – Tableau de bord			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tableau de bord Prévisionnel calculé sur la base des offres commerciales principales en cours et tenant compte des dates prévisionnelles de signature avec pondération ou non suivant les deux indices de confiances,</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tableau de bord dynamique et micro-états</li> </ul>	✓	✓	✓
CRM – Mobilité			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grâce à la mise en œuvre d'une architecture de type client léger (TSE, Citrix etc.), il devient possible d'exploiter WaveSoft CRM de n'importe où 24h/24h du moment que l'opérateur télécom qui fournit le support de communication mobile (3G+, 3G, EDGE, GPRS, WIFI...) offre une couverture de la zone géographique où vous vous trouvez et que votre serveur soit opérationnel.</li> </ul>	✓	✓	✓
<ul style="list-style-type: none"> <li>Synchronisation des agendas et contacts sur Google Agenda et Contacts</li> </ul>	✓	✓	✓
CRM - Les Extensions			
<b>WaveSoft CRM Nomade [4]</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définition de profils de publication (périmètre de données à externaliser et à synchroniser) en fonction des profils des utilisateurs nomades</li> <li>Assistant à la création des publications</li> <li>Gestion de la synchronisation via Internet et/ou LAN</li> <li>Gestion de la réception et de l'envoi des mails</li> <li>Gestion de l'agenda individuel et des groupes</li> <li>Création, modification et consultation des actions</li> <li>Création d'Offres Commerciales</li> <li>Création de Commande par saisie ou transformation d'offres commerciales</li> <li>Consultation du fichier article et des stocks des dépôts</li> <li>Accès à tous les types de tiers (Divers, Fournisseur, Prospect, Client)</li> <li>Accès à toutes les données statistiques</li> <li>Accès à toutes les pièces de vente</li> </ul>			✓

[1] Sybase InfoMaker est un produit de la société Sybase : contactez notre service commercial pour obtenir les conditions de distribution.

[2] Nécessite la présence de Microsoft Word sur le poste.

[3] Nécessite la souscription à un abonnement chez des opérateurs (SmsToBe, SmsEnvoi, EcoSms). Cette liste est susceptible d'évoluer.

[4] Nécessite la mise en œuvre de Microsoft SQL Server édition Standard 2014 sur le site central et au minimum Microsoft SQL Server Express édition 2014 sur les postes nomades.

Les nouveautés de la Version 20.00.xx sont surlignées en jaune.