

WAVESOFT GRC - EDITION ENTREPRISE



Spécialement conçue dans un esprit de simplicité, Wavesoft GRC est une solution dédiée à la gestion de vos prospects, clients et fournisseurs. Vous disposez d'un suivi des actions commerciales, des offres et des campagnes marketing, d'une messagerie intégrée et d'un agenda qui en font un outil indispensable pour dynamiser votre activité.

Partageant les données comptables et de gestion du PGI Wavesoft, Wavesoft GRC vous offre un cadre de travail commercial avec toutes les données de gestion de l'entreprise à portée d'un clic souris : disponibilité des marchandises en stocks, des approvisionnements en cours, suivi des commandes, position financière des clients, etc ...

Ouverture, Sécurité et Performance

Partenaire Certifié Microsoft, WAVESOFT a choisi pour son PGI la puissance de la base de données Microsoft SQL Server 2008 qui apporte ouverture, sécurité et performance, trois paramètres majeurs intervenant dans le choix d'un progiciel de gestion. Les logiciels WAVESOFT vous offrent ainsi les plus récentes évolutions techniques en terme de base de données relationnelle et vous apportent un stockage sécurisé des données sensibles de votre entreprise. Afin d'exploiter au maximum toute la richesse de vos informations, vous bénéficiez d'un partage naturel de vos données avec la suite WAVESOFT Décisionnel, la suite Microsoft Office ou tout autre applicatif communiquant avec les bases de données (Reporting, Décisionnel, Analyse financière, etc ...).

Architecture Centralisée - Base de données unique

L'intégration complète du module de Gestion de la Relation Client avec les autres modules du PGI Wavesoft (Gestion Commerciale, Comptabilité) en fait un complément incontournable pour mieux suivre, contrôler et piloter la gestion de votre entreprise au quotidien. Ainsi composé, votre système d'information s'appuie sur l'unicité et le partage en temps réel de l'information, permettant à chaque collaborateur d'être plus productif et réactif.

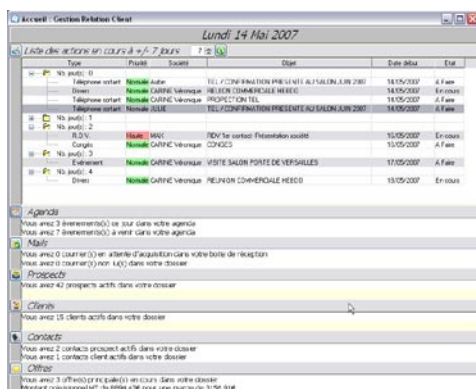
Ergonomie intuitive

Les logiciels WAVESOFT sont le fruit de plusieurs années d'expertises dans le domaine de l'informatique de gestion. Ils exploitent la norme MDI (Multi-fenêtrage). L'ergonomie intuitive qu'ils vous proposent est le reflet d'une réelle perception de vos besoins en termes de productivité et de simplicité d'accès à l'information. Ils offrent un pouvoir de séduction fort auprès des utilisateurs, augmentant ainsi la productivité tout en réduisant le temps d'adaptation. Dans le cadre d'une modernisation de votre informatique, ces atouts ne seront pas sans effet sur votre retour sur investissement.

Généralités

- Multi-société, multi-établissement,
- Gestion des tiers prospects, clients, fournisseurs, commerciaux, utilisateurs,
- Suivi des actions commerciales, des campagnes marketing, des offres commerciales,
- Agenda personnel,
- Centre de réception et d'envoi de messages électroniques,
- Partage de portefeuilles clients/prospects entre les commerciaux,
- Livrée avec SQL Server 2008 Express, Runtime SQL Server 2008 Edition WorkGroup ou Edition Standard,
- Module indissociable de Wavesoft Gestion Commerciale.

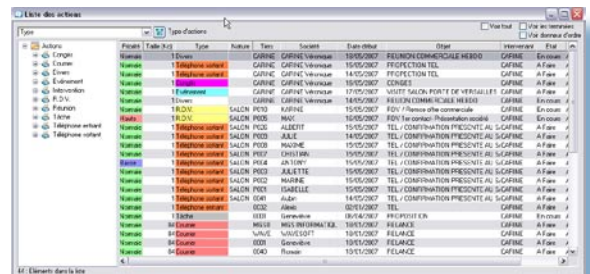
Centre de contrôle - Ecran d'accueil



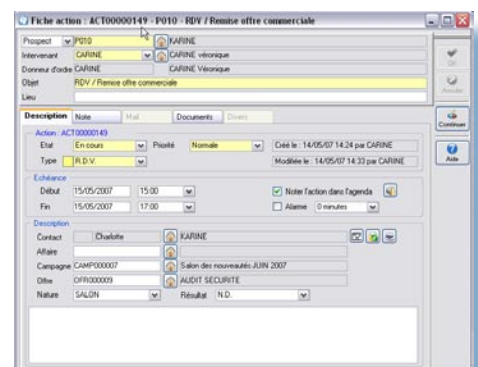
- Synthétise toutes les informations essentielles à la gestion quotidienne de votre activité commerciale, avec :
- Accès direct aux actions en cours,
- Accès direct à votre agenda,
- Accès direct à la lecture de vos messages entrants,
- Accès direct à votre liste de prospects actifs, clients et contacts,
- Accès direct aux offres commerciales en cours,
- Indication du chiffre d'affaires et de la marge prévisionnels.

Gestion des actions

- Trois tiers associés : tiers Donneur d'Ordre, tiers Intervenant et tiers Bénéficiaire,
- Gestion des types d'actions, avec 16 types prédéfinis (RDV, mail envoi, mail réception, Tél entrant, etc ...),
- Suivi des actions avec une gestion de 4 états (à faire, en cours, terminée, annulée), de niveaux de priorité,
- Planification (début,fin) et publication possible dans l'agenda utilisateur,
- Gestion des alertes,
- Affectation du contact du tiers bénéficiaire,
- Compréhension du contexte par rattachement à des affaires,

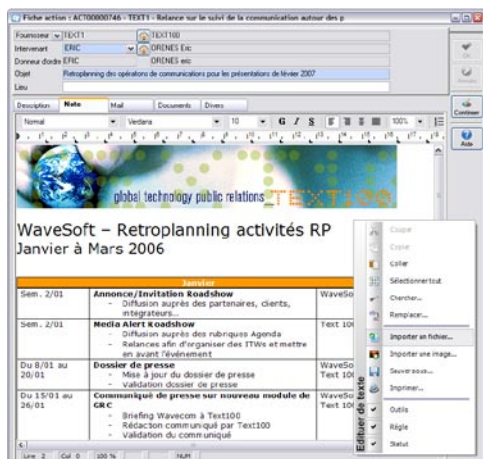


- campagnes et/ou offres,
- Enumérés de classification (Nature et Résultat),
- Productivité accrue avec la génération automatique de l'action suivante et clôture de l'action courante,
- Support à l'archivage des emails pour les actions de type «email envoi» et «email réception»,
- Traitement de texte avancé avec importation de documents (.doc, .rft, .txt, .html),



La description de ce produit est indicative et non contractuelle, l'éditeur se réserve le droit de le modifier à tout moment.

WAVESOFT GRC - EDITION ENTREPRISE



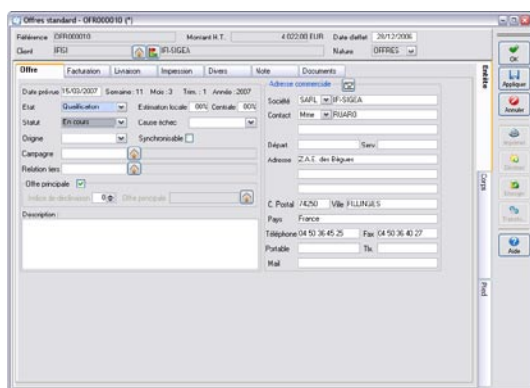
- Gestion documentaire pour rattacher des documents complémentaires (.xls, .pdf, .jpg, etc...) nécessaires à la constitution d'un dossier commercial électronique,
- Gestion de champs paramétrables,
- Assistant avancé de recherche d'actions multi-critères.

Gestion des campagnes marketing

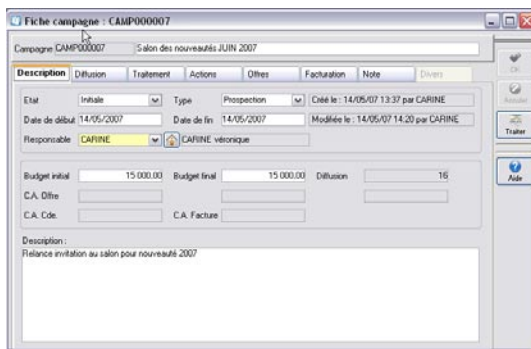
- Définition de la cible par affectation de contacts par simple glisser/déposer à partir de la liste (prospects, clients, fournisseurs),
- Classification par état, type, date de début et de fin de campagne,
- Indicateur du budget initial et final affecté,
- Indicateur de CA prévisionnel sur les offres en cours résultantes, le CA en commande et le CA facturé,
- Préparation de la chronologie des traitements à réaliser,
- Assistant de gestion des traitements de masse à réaliser avec génération automatique des actions résultantes (courrier, emailing, tel, etc...),
- Evolution possible de la cible des contacts en cours de campagne,
- Duplication des campagnes.

Gestion des offres commerciales

- Affectation de l'offre par accès au portefeuille clients ou prospects,



- Constitution de l'offre par accès au données partagées avec la gestion commerciale : catalogue articles, stocks, habitudes de consommation du tiers, etc ...,
- Gestion des contacts et adresses à chaque étape du cycle de vente (offre, livraison, facturation),
- Gestion du suivi de l'offre avec gestion d'état, de statut, d'origine,
- Suivi du potentiel avec date prévisionnelle de signature (semaine, mois, trimestre, année) et pondération suivants deux indices de confiance de signature,
- Association transverse (Campagne, affaire, relation tiers),
- Assistant de gestion des déclinaisons avec la notion d'offre principale pour le

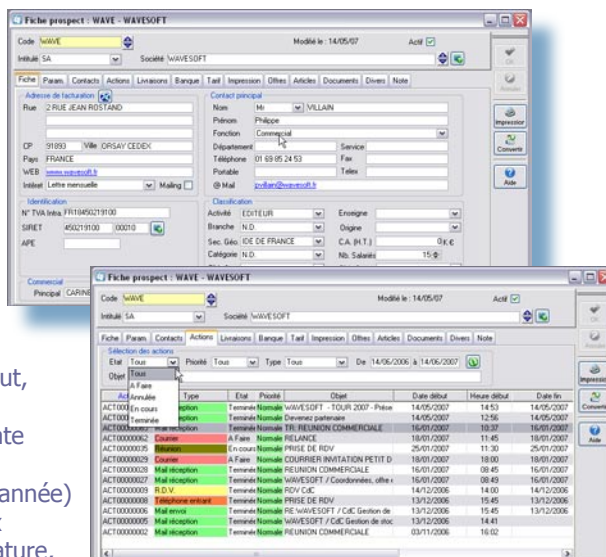


- traitement des variantes commerciales ,
- Assistant d'envoi de l'offre par courrier électronique avec génération automatique de l'offre (PDF) en pièce jointe,
- Assistant de transformation en commande, sans resaisie, avec création automatique du prospect en client ,
- Gestion des notes et des documents rattachés,
- Etats statistiques de CA prévisionnels, avec prise en compte uniquement des offres principales dans les états.

Gestion des tiers

Fiche tiers (prospect, client, fournisseur)

- Code prospect paramétrable jusqu'à 25 caractères,
- Identification par de nombreux champs de classification (activité, branche, secteur, catégorie, cible, enseigne, origine, Siret, CA, etc ...),
- Commercial et commercial suppléant attribués,
- Gestion des contacts,
- Centralisation des actions



- et des offres rattachées,
- Personnalisation des modèles d'impression,
- localisation simplifiée avec une interface directe au service Google Maps sur les adresses.

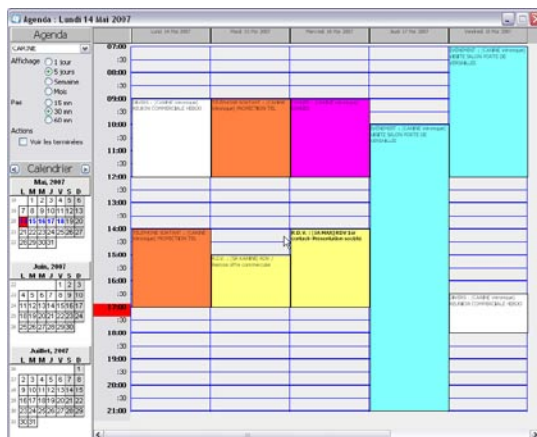
Les Commerciaux

- Codes paramétrables jusqu'à 9 caractères,
- Identification et coordonnées,
- Statut, Secteur, Responsable,
- Consultation des clients rattachés avec accès direct à la fiche,
- Paramétrage des droits de visibilité des portefeuilles tiers et des actions entre commerciaux.

Fiche utilisateur

- Paramétrage du compte de messagerie associé et des serveurs POP3 et SMTP,
- Gestion des contacts utilisateurs,
- Centralisation des actions par utilisateurs,
- Affectation d'un profil fonctionnel et d'un compte commercial rattaché,
- Paramétrage des droits de visibilité partiel (agenda) et/ou total (agenda, action, portefeuille, etc ...) entre les utilisateurs.

Agenda multi-utilisateurs



WAVESOFT GRC - EDITION ENTREPRISE

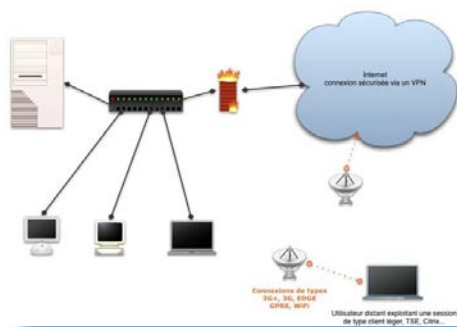
- Centralisation de la planification des actions publiées dans l'agenda,
- Accès aux agendas partagés des autres utilisateurs, gestion des droits de partage paramétrables,
- Plage d'affichage paramétrable (jour, semaine, mois),
- Filtrage des actions terminées,
- Gestion d'alertes avec rappel automatique,
- Accès direct en création, modification, suppression ou duplication d'actions,
- Synchronisation avec l'agenda de Microsoft Outlook.

Gestion de la messagerie électronique

- Paramétrage des comptes de messagerie électronique et définitions des signatures par utilisateur,
- Centre de gestion des emails en attente d'acquisition avec aperçu direct, acquisition, suppression,
- Création automatique d'actions de type «email reçu» ou «email envoyé» lors des réceptions et des émissions de mails, avec affectation directe au tiers bénéficiaire, au commerciale rattaché, au contact et stockage des pièces jointes,
- Exportation des emails au format standard (.eml),
- Assistant de création d'email avancé, avec import de fichiers (.txt, rtf, html).

Mobilité

- Mise en place au moyen d'une architecture de type client léger (TSE, CITRIX ou équivalent) sur une infrastructure télécom mobile (3G+, EG, EDGE, GPRS, WIFI)



Confidentialité Clients et Utilisateurs

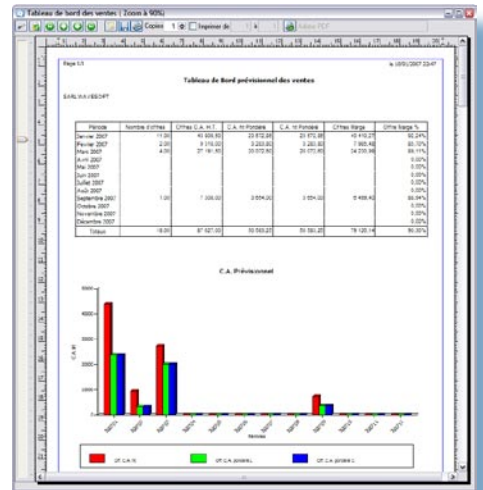
- Paramétrage des droits de partage du portefeuille clients entre les utilisateurs et les commerciaux,
- Gestion multi-établissement afin de faciliter le découpage fonctionnel ou géographique du portefeuille clients,
- Paramétrage des droits de partage des agendas entre les utilisateurs afin de faciliter le travail collaboratif,

Gestion multi-établissement

- Nombre illimité d'établissements associés, utilisateurs attachés, contacts, gestion documentaire,
- Affectation des tiers, des articles, des natures de pièces à un établissement,
- Visibilité de l'information par établissement d'appartenance, avec prise en compte automatique en fonction de l'utilisateur dans tous les états.

Tableaux de bord

- Etats prévisionnels calculés sur la base des offres principales en cours tenant compte des dates prévisionnelles de signature, présentation des CA pondérés avec les deux indices de confiance.



tiers, les articles : Ces documents font l'objet d'un enregistrement centralisé dans la base de données.

Personnalisation des tables

- Création de champs supplémentaires sur les tables prospect/client, fournisseur, commercial, offre et lignes détail des offres,
- Affichage des champs paramétrables dans les listes, les TreeView, les fiches
- Héritage des champs paramétrables entre les prospects/clients et les offres,
- Héritage des champs paramétrables entre les articles et les lignes détails des offres,
- Définition de champs calculés s'appuyant sur une requête SQL.

Données partagées avec le PGI Wavesoft

Le module Wavesoft GRC partage les données comptables et de gestion du PGI Wavesoft, à savoir :

- Catalogue articles, stocks, portefeuilles clients et fournisseurs, etc ... ,
- Portefeuille de commandes,
- Tableaux de bord clients, articles, palmarès des ventes,
- Centre de statistiques,
- Extrait de comptes, etc ...

Infocentre

Etats libres

- Définition d'états spécifiques à partir du générateur d'état,
- Intégration directe des états spécifiques dans le menu de l'application de gestion pour un accès en édition ou exécution.

Archivage des éditions

- Enregistrement possible de toutes les impressions,
- Gestion des droits d'accès des états archivés.

Intégration documentaire

- Association de documents OLE (Word, Excel, PDF, etc...) sur la fiche société, les

Import/Export paramétrables

- Import du portefeuille des prospects et des contacts associés,
- Import/Export des actions,
- Export des portefeuilles clients (prospects, clients, fournisseurs) et des contacts associés,
- Import des données
- Import des données au format texte,
- Export des données en liste au format Texte, Excel, dbase3, SYLK, DIF, Lotus-1-2-3, Windows Metafile, Table HTM, Adobe@PDF.

Configuration minimum

- Pentium 500 Mhz ou compatible, 500 Mo de RAM
- Monoposte et postes clients : Windows XP, Windows Vista, Windows 7
- Serveur : Windows Server 2003 ou 2008 , Windows SBS 2003 & 2008
- Imprimante compatible Windows

Les solutions logicielles WAVESOFT

• Wavesoft Comptabilité

WAVESOFT Comptabilité offre toutes les fonctions nécessaires à une tenue rigoureuse de la comptabilité générale, analytique et budgétaire. Relance clients, règlement des fournisseurs, rapprochement bancaire, lettrage automatique, écarts de change et de règlement, TVA sur les encaissements.

• Wavesoft Gestion Commerciale

Assure au quotidien la gestion des achats, des approvisionnements, des ventes et la tenue de la comptabilité auxiliaire clients et fournisseurs. Son interface directe avec WAVESOFT Comptabilité Entreprise permet la mise à jour en temps réel des informations comptables.

• Wavesoft Décisionnel

Production de tableaux de bord, d'analyses financières ou de gestion. Prêt à l'emploi en quelques minutes grâce à plus de 70 modèles de tableaux et graphiques, vous pourrez ainsi analyser votre Croissance, Rentabilité, Frais Généraux, Fond de Roulement et BFR, Endettement, Solvabilité, Prévisionnels de Trésorerie, Statistiques de gestion

• Wavesoft Immobilisations

Permet de gérer intégralement les biens de votre entreprise, en liaison (ou non) avec WAVESOFT Comptabilité. Livré avec l'ensemble des méthodes d'amortissements couramment utilisées (linéaire, dégressive, etc...) et compatible avec les normes IAS16.

• Wavesoft Etats financiers

Constitue un puissant outil de production de liasses fiscales et d'états financiers (plaquettes, annexes, documents de gestion ...). Simple d'utilisation, il permet l'édition des liasses fiscales agréées DGI : BIC RN-RN (IS/IR), BA RN-RS; BNC; SCI, Régime de groupe.

• Wavesoft Liaisons bancaires

Multisociétés et multibanques, permet d'échanger des informations en ETEBAC 3 avec les banques au moyen d'un modem V22bis minimum. Transmission des fichiers au format interbancaire CFONB tels que les LCR-BOR, virements et prélèvements.

Les contrats de services WAVESOFT

• Evolutivité

En tant qu'abonné à l'un de nos contrats de services, vous bénéficiez de la gratuité des mises à jours techniques et fonctionnelles de votre logiciel. Nous vous informons de la sortie de chaque nouvelle version et vous envoyons votre mise à jour gratuitement sur simple demande. Vous assurez ainsi la pérennité de votre investissement.

• Sérénité

Dès la souscription à notre contrat de service « Silver », vous disposez d'un

abonnement à notre service d'assistance par email. Ce service vous permet le suivi de vos demandes d'informations, de leurs émissions à leurs résolutions avec la garantie d'un traçabilité complète.

Notre contrat de service « Gold » vous donne accès à une assistance téléphonique dédiée avec des interlocuteurs spécialisés qui répondent à toutes vos questions d'ordre fonctionnel et technique.

• Sécurité

Détail des prestations	Type de contrats de services		
	Bronze	Silver	Gold
Gratuité des mises à jours techniques et fonctionnelles	✓	✓	✓
Abonnement au service d'assistance par email		✓	✓
Abonnement au service d'assistance téléphonique personnalisée			✓

Les services WAVESOFT

WAVESOFT met à votre disposition des consultants fonctionnels et techniques pour vous aider à la mise en oeuvre de nos solutions logicielles.

- Formation sur les logiciels,
- Installation et mise en place des solutions,
- Accompagnement des utilisateurs lors des phases de démarrage,
- Consulting fonctionnel ou technique.





Parc Orsay Université
2 rue Jean Rostand
91893 ORSAY Cedex
Tél N° Azur : 0 810 001 274

Contact : contact@wavesoft.fr
Web : www.wavesoft.fr

Cachet du distributeur