



Sage CRM

Tarifas de venta al público

Junio 2009

Sage en el mundo

Sage es líder mundial de soluciones de gestión empresarial y servicios con 5,8 millones de clientes en el mundo. Sus soluciones están respaldadas por más de 14.500 empleados, con un canal de valor añadido de 30.000 socios y 40.000 despachos profesionales y expertos contables. Su facturación es de 1.696,5 millones de Euros.

Sage en España

Sage España es el líder en desarrollo de soluciones de gestión empresarial. Con más de 350.000 clientes, 1500 empleados, 27 delegaciones por todo el territorio nacional y una facturación en 2008 de 130,8 millones de euros, la compañía está integrada por tres divisiones: Gran Empresa, Mediana Empresa y Pequeña Empresa.

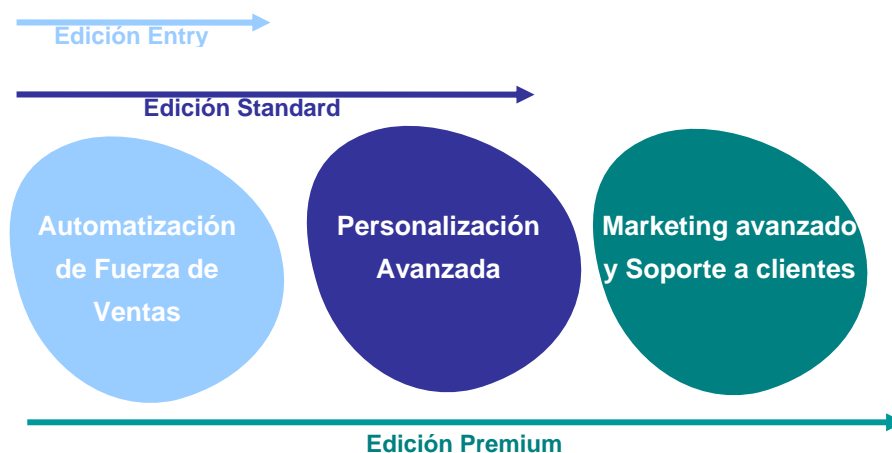
Sage CRM Solutions

Para garantizar una relación privilegiada con clientes actuales y potenciales, Sage ha desarrollado una completa gama de soluciones CRM (Customer Relationship Management) que permite una rápida adaptación a las necesidades propias de cada organización.

Más de 2,7 millones de clientes en todo el mundo convierten a Sage en el proveedor líder de soluciones CRM para todos los segmentos de mercado.

Sage CRM es una aplicación de sencillo manejo, pensada para las pequeñas y medianas empresas, que permite acceder instantáneamente a toda la información sobre los clientes que comparten los distintos departamentos de la compañía. La solución consta de 3 módulos: Automatización de la Fuerza de Ventas, Marketing Avanzado y Soporte al Cliente.

Sage CRM está disponible en tres ediciones: **Entry**, que incorpora el módulo principal de automatización Fuerza de Ventas; **Standard** que añade el módulo de personalización avanzada; y **Premium** que además incorpora los módulos de Marketing Avanzado y Soporte al cliente.



1- Tarifas Sage CRM

Edición Entry

Automatización de la fuerza de ventas

- Previsiones de ventas y Reporting
- Gestión de las oportunidades y clientes potenciales
- Flujos de proceso para el seguimiento de oportunidades y clientes potenciales
- Gestión territorios y zonas comerciales
- Integración avanzada con Outlook
- Informes y gráficos
- Alertas y notificaciones
- Cuadros de mandos personalizados

Precio **445 €** por usuario (mín. 3 usuarios, máx. 10 usuarios)

Referencia: LICCRMENT

Edición Standard

Automatización de la fuerza de ventas y Personalización avanzada

- Todas las funcionalidades de la edición Entry
- Personalización avanzada con creación de nuevas pantallas, listas, scripts de tabla...
- Creación de nuevas entidades.
- Conexión con bases de datos externas.
- Cliente Solo para el trabajo remoto sin conexión.
- Opción de módulo movilidad.

Precio **695 €** por usuario (Pack mín. 5 usuarios)

Referencia: LICCRMSTD

Edición Premium

Automatización de la fuerza de ventas, Personalización avanzada , Gestión de marketing avanzada y Gestión de soporte a cliente final

- Todas las funcionalidades y opciones de la edición Standard
- Gestión de incidencias y acuerdos de servicio
- Base de datos de conocimiento
- Flujos de proceso para el seguimiento de las incidencias
- Gestión avanzada de campañas de marketing y de telemarketing
- Formularios de respuesta para campañas de marketing
- Integración con centralitas telefónicas para la gestión de llamadas entrantes y salientes
- Portal de autoservicio para clientes

Precio **995 €** por usuario (Pack mín. 5 usuarios)

Referencia: LICCRMPRE

Módulo Movilidad

Módulo completo para Personal Digital Assistant (PDA) tipo Pocket PC, Palm™ o BlackBerry™

Los usuarios pueden trabajar con su PDA o BlackBerry™ conectándose a su servidor CRM central. En la conexión on line, todas las funciones están disponibles y se pueden visualizar informes, actualizar contactos y oportunidades de negocio, cualificar clientes potenciales, realizar el seguimiento de incidencias y gestionar las tareas y las agendas. Funciona con la mayoría de las PDA's tales como HP-Compaq™, Palm™, Blackberry™, etc.

Para esta opción se ha de contratar tantos usuarios como en la licencia que sea Standard o Premium.

Precio **125 €** por usuario

Referencia: LICCRMPDA

Descuentos por tramos de usuario

Nº de Usuarios	Descuento
6 a 10	4 %
11 a 15	8 %
16 a 20	12 %
21 a 25	16 %
26 a 30	18 %
31 a 35	20 %
36 a 40	22 %
41 a 45	23 %
46 a 50	24 %
Mas de 50	25 %

- Para cada licencia se puede contratar cualquier número de usuarios con las siguientes limitaciones:
 - Entre 3 y 10 para la edición Entry.
 - Un mínimo de 5 para las ediciones Standard y Premium.
- En función del número de usuarios se aplica el descuento correspondiente al tramo.
- Este descuento se aplica sobre el total de las licencias. (Ej. Si contratamos una licencia para 14 usuarios se aplica un descuento del 8% sobre las 14 licencias)
- El descuento es aplicable únicamente para las licencias adquiridas en un mismo pedido, para un cliente determinado.

Nota Importante: Sage CRM funciona con las bases de datos MS-SQL Server y Oracle. Los run-times o licencias de uso de estos motores de base de datos no se contemplan en los precios de ninguna de las versiones descritas en este documento.



2- Servicios de mantenimiento

Con el objeto de garantizar la inversión tecnológica realizada por el usuario, Sage CRM Solutions propone contratos de mantenimiento para todas sus soluciones. Estos compromisos de un año de duración y renovables automáticamente son obligatorios el primer año y se conforman de forma simultánea a la adquisición de las licencias. El periodo de cobertura se inicia tras la generación de la licencia de uso que se realizará con un plazo máximo de 30 días tras la adquisición del software. Este servicio de mantenimiento incluye el servicio de asistencia y todas las versiones nuevas del producto que se publiquen durante el periodo contratado.

El importe de las renovaciones anuales del servicio de mantenimiento, para el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre, tendrá un incremento con respecto al año anterior, en base al IPC del mes de octubre del año anterior publicado por el INE.

Las bajas en el servicio de mantenimiento deberán ser comunicadas a Sage un mes antes de la fecha de vencimiento del servicio.

Servicio de asistencia

Una asistencia telefónica eficaz con respuestas inmediatas a las preguntas o dudas referentes al manejo de Sage CRM. Una asistencia por correo electrónico detallada con respuestas rápidas a las preguntas más complejas. Estas prestaciones de asistencia serán atendidas por el distribuidor acreditado o el CRM Business Partner con el acuerdo explícito de Sage.

Versiones de actualización

Nuestros equipos de Investigación y Desarrollo trabajan constantemente para enriquecer con avances tecnológicos y mejoras funcionales de nuestros CRMs. De esta forma, Sage garantiza la inversión inicial realizada por el cliente que dispone de un producto siempre al día gracias a las versiones de actualización.

Precios del servicio de mantenimiento anual		
Precio 89 €	por usuario edición Entry	Referencia: SOPCRMEN
Precio 139 €	por usuario edición Standard	Referencia: SOPCRMSTD
Precio 199 €	por usuario edición Premium	Referencia: SOPCRMPRE
Precio 25 €	por usuario opción Movilidad	Referencia: SOPCRMPDA
A estos precios se aplican los mismos tramos de descuento aplicables a las licencias.		

Nota Importante: La adquisición del servicio de mantenimiento es obligatoria el primer año y no está incluido en los precios de licencia.



3- Servicios de formación

Dentro del marco de la implementación de Sage CRM, los distribuidores certificados o CRM Business Partners desarrollan una oferta completa de servicios de formación para preparar y acompañar a los usuarios en el manejo de su programa de forma eficaz y óptima.

La formación puede realizarse in-situ en la empresa o en las instalaciones del distribuidor. Las jornadas pueden impartirse por alumno o por grupo de alumnos de un mismo departamento. Este programa estándar de formación sobre Sage CRM sirve para orientar y puede ser perfectamente adaptado a las necesidades del cliente. Consultar la tarifa de estos servicios al distribuidor certificado o CRM Business Partner.

Iniciación

Nivel de usuario (Duración estimada de 4 a 8 horas por módulo)

El objetivo de la iniciación es aportar un conocimiento general del programa que permita utilizar las principales funciones para asegurar la operativa cotidiana. Al finalizar esta formación, el usuario debe ser autónomo en la realización de sus principales tareas. Se puede enfocar por perfil de usuario:

- Usuario general y módulo de fuerza de ventas (Versión Entry/Standard – duración unas 8 horas)
- Usuario especializado módulo de Marketing Avanzado (Versión Premium – duración unas 4 horas)
- Usuario especializado módulo de atención al cliente – soporte (Versión Premium – duración unas 4 horas)

Administrador

Nivel de responsable del sistema (Duración estimada de 8 a 16 horas)

El objetivo de este nivel, es que el alumno aprenda a manejar los datos de su empresa configurando sus propios procesos (por ejemplo: diseñar sus consultas, informes o documentos particulares). También tendrá la posibilidad de mantener globalmente la aplicación, realizando las tareas de administración clásicas, tal como gestionar los perfiles de usuarios, territorios, importación y exportación de datos, etc. En esta etapa, el alumno adquiere profundos conocimientos relacionados exclusivamente con su función. Por esta razón, en este nivel se abordan temáticas concretas que el alumno debe dominar para asegurar su misión en la empresa. Para este nivel de formación se exige haber asistido al nivel de usuario previamente.

Avanzado

Nivel de consultor cualificado (Duración estimada de 20 horas)

Este nivel es el más avanzado de la formación sobre Sage CRM; consultor cualificado sobre Sage CRM. Esta certificación permite trasladar al alumno los conocimientos avanzados para diseñar nuevos procesos, implantar nuevas modalidades de trabajo e incluso realizar modificaciones y adecuaciones parametrizando el sistema de forma autónoma. Para este nivel de formación se exige haber asistido a todos los demás niveles de formación anteriormente descritos.

