

Business HUB

Digitalisez et Optimisez vos processus d'affaires Équipez-vous d'un outil Full Web connecté à Sage 100 Gestion Commerciale

Business HUB - L'Extension Digitale Innovante de Sage Gestion Commerciale

Business HUB s'affirme comme une solution complémentaire incontournable à Sage Gestion Commerciale, marquant un tournant décisif vers la digitalisation avancée de vos processus d'affaires. Cette plateforme moderne et intégrée redéfinit l'accès aux données de gestion, transformant chaque interaction en une opportunité d'enrichissement et de valeur ajoutée. En fusionnant un CRM performant avec des outils avancés de gestion de la force de vente et du service client, Business HUB se positionne comme la solution idéale pour une relation client optimisée et une expérience utilisateur sans précédent. Embrassez cette ère digitale avec Business HUB et transformez votre gestion commerciale en un levier de croissance dynamique et moderne.

Étendre Votre Accès Sage : Mobilité et Extension Digitale

Transformez votre approche professionnelle avec Business HUB en étendant numériquement votre espace de travail bien au-delà des limites physiques. Que vous soyez au bureau ou en déplacement, accédez de manière fluide et sécurisée à vos données de gestion Sage depuis n'importe quel appareil mobile. Business HUB n'est pas juste une extension de vos données Sage ; c'est une plateforme complète qui révolutionne la façon dont vos collaborateurs interagissent avec l'écosystème commercial. Elle incarne l'agilité et l'efficacité, redéfinissant l'accès mobile pour une gestion professionnelle sans frontières.

CRM Intégré : Pilotage Avancé de la Force de Vente

La particularité de B-HUB réside dans son CRM pleinement intégré, un atout distinct dans l'environnement actuel de la gestion commerciale Sage. Ce CRM, en harmonie totale avec la gestion commerciale, permet une gestion approfondie et précise du pipeline de vente et du module de service client, deux composants cruciaux habituellement trouvés dans les systèmes CRM. Il transcende la simple gestion des contacts pour offrir une vision complète du cycle de vente et une coordination efficace entre les équipes de vente.

Maîtrise du Processus d'Achat : Une Approche Complète

Business HUB élève la gestion des achats au-delà de la simple consultation des données. Dès la création d'une demande d'achat par un collaborateur, en passant par la gestion des demandes de devis fournisseurs jusqu'à leur validation, ce système offre une maîtrise complète du processus d'achat. Avec ses workflows paramétrables, B-HUB assure une gestion fluide et transparente, intégrant la gestion des budgets et optimisant chaque étape. Ce niveau de contrôle précis et global facilite des décisions stratégiques éclairées pour une gestion financière proactive et adaptée.

Portail Clients : Autonomie et Efficience

Le portail client de Business HUB représente une innovation majeure, en donnant à vos clients un accès personnalisé non seulement pour passer commandes et gérer devis, mais aussi pour accéder à une plateforme de gestion de demandes, de réclamations et de tickets. Ce portail multifonctionnel agit comme un canal de vente direct, optimisant le processus de commande tout en améliorant significativement l'expérience client. Il offre une interface fluide et intuitive, permettant une interaction plus complète et un service clientèle enrichi.



100% intégrée à Sage 100

La solution B-HUB est nativement interfacée avec Sage Gestion Commerciale, conçue pour répondre à un besoin de digitalisation, l'application web a pu prendre une couverture plus large répondant à un besoin croissant d'accès et de traitement à distance pour différents utilisateurs et intervenants de Sage 100 Gestion Commerciale



Choix Technologiques

- Plateforme de développement de dernières générations (MS IIS - Vue.js - .NET Core)
- Base de Données SQL Express / Server
- Intégration Sage via objets métier
- Versions Sage compatibles : à partir de Sage 100 V7



Evolutive & pérenne

- Une expertise de plus de 25 ans dans le métier de développement et d'intégration de solutions de gestion
- Évolution périodique
- Plus de 3000 utilisateurs de nos solutions

Les fonctionnalités

• Gestion des Clients et Performance Commerciale

Gestion Clientèle Étendue

Comptes Clients et Prospects : Création, visualisation, et gestion des comptes pour une vue complète du portfolio client.

Contacts Clients : Gestion détaillée des contacts liés aux comptes pour des interactions ciblées et personnalisées.

Analyse Commerciale Avancée

Interrogations Commerciales : Requêtes détaillées et filtres personnalisables pour une analyse approfondie des activités commerciales.

Gestion de la Force de Vente : Outils pour superviser les commerciaux, incluant le suivi des performances et coordination des efforts de vente.

Contrôle de l'Encours Clients : Suivi précis pour une gestion efficace des risques financiers et des opportunités de vente.

• Optimisation des Processus de Vente

Flexibilité et Mobilité des Ventes

Multiplés Options de Saisie : Business HUB offre diverses méthodes de saisie de commandes pour s'adapter à chaque situation : saisie via un catalogue en style de site web marchand, saisie directe en ligne, ou recherche avancée dans la liste des articles.

Adaptabilité en Déplacement : Conçue pour maximiser la réactivité commerciale, l'interface mobile permet aux commerciaux de saisir des commandes efficacement lors de leurs visites clients, en choisissant l'approche de saisie la plus adaptée à leur contexte et préférences.

Paniers de Commandes avec Sauvegarde : Business HUB introduit une fonctionnalité de panier de commande sauvegardé, permettant aux commerciaux de compiler et de revoir leurs commandes avant de les finaliser.

Richesse Fonctionnelle

Prise en Charge des Modes de Suivi de Stock : Gestion des différents modes de suivi de stock (CMUP, Lots/Séries, Tailles & Couleurs).

Prise en Charge des Images Multiples : Business HUB permet d'ajouter plusieurs images par article, offrant une présentation visuelle détaillée et attrayante des produits.

Attachement de Documents Techniques : La possibilité d'attacher des documents techniques directement à la fiche article, améliorant l'accès à des informations détaillées et spécifiques pour chaque produit.

Gestion des Informations Libres : Paramétrage et gestion intuitive des informations libres sur les entêtes et les lignes de documents pour une conformité précision accrues.

Harmonisation avec les Règles de Sage : Applique les tarifs et remises clients en conformité avec les règles métiers de Sage.

Contrôle des Plafonds de Remises : Gère les autorisations pour les ajustements de prix, respectant les limites établies.

Personnalisation du Dépôt et Gestion de Portefeuille : Affectation spécifique de dépôts de déstockage et de portefeuilles clients par commercial.

Gestion des Plafonds de Remise : Définition de plafonds de remise pour la société et par commercial.

Gestion Intuitive des Commandes

Validation des Commandes : Options de validation flexible, avec intégration directe dans Sage ou validation manuelle par un manager.

Personnalisation des Dépôts de Déstockage par Commercial : Configuration des dépôts spécifiques pour chaque commercial, permettant une gestion optimale des stocks de vente.

Visualisation de la Disponibilité des Stocks sur Business HUB : Personnalisation des dépôts pour refléter la disponibilité des stocks, offrant une vue en temps réel et une gestion précise de l'inventaire.

Extranet Client pour une Expérience B2B Optimisée

Portail Sécurisé et Personnalisé : Offre un accès sécurisé avec authentification pour les clients B2B, leur permettant de naviguer dans un espace personnalisé aligné avec leur profil de tarification.

Expérience de Site Marchand Intégrée : Le portail client se présente comme un site e-commerce, avec un catalogue de produits synchronisé en temps réel avec Sage Gestion Commerciale 100.

Gestion Intuitive des Commandes : Les clients peuvent composer leurs commandes à leur rythme, enregistrer des paniers, et valider leurs achats en toute simplicité.

Validation et Intégration des Commandes : Les commandes validées sur le portail peuvent être soumises à une approbation sur Business HUB ou converties directement en bons de commande dans Sage.

Historique et Duplication de Commandes : Les clients peuvent consulter l'historique de leurs commandes et utiliser la fonctionnalité de duplication pour des commandes récurrentes.

Fonctionnalité 'Articles Favoris' : Permet aux clients de marquer des articles comme favoris pour une accessibilité et une commande rapides.

Recherches Efficaces et Saisie Rapide : Le portail offre des options de recherche avancées et un mode de saisie en ligne pour une commande rapide, idéal pour les clients connaissant déjà leurs références.

Alignement des Tarifs et Remises avec Sage Gescom : Le portail client synchronise et respecte fidèlement les tarifs et remises définis dans Sage Gestion Commerciale 100, garantissant une expérience d'achat conforme et transparente pour chaque client.

Les fonctionnalités

- **Gestion Avancée des Règlements sur Business HUB**

Gestion de l'Encours et du Risque Client

Gestion du Risque Client : Business HUB offre une vue d'ensemble de l'encours des clients, alignée avec les limites autorisées, pour une gestion efficace du risque client.

Surveillance en Temps Réel de l'Encours : Gestion et suivi en direct de l'encours, facilitant des décisions éclairées sur les crédits clients.

Génération et Visualisation des Échéances Non Régliées

Relevés d'Échéances : Fonction pour visualiser les relevés d'échéances non réglées, clarifiant les engagements financiers actuels.

Suivi de recouvrement : Accès facile et rapide aux informations d'échéance pour un suivi précis des échéances à régler.

Saisie et Imputation des Règlements

Flexibilité dans la Gestion des Règlements : Saisie et imputation partielles ou totales des règlements sur les échéances via une interface intuitive.

Saisie facilitée et Intuitive : Gestion des règlements adaptée et conviviale, répondant aux exigences dynamiques des utilisateurs.

Vue Globale des Règlements et Affectations

Aperçu Complet des Règlements : Vue exhaustive des règlements, globale ou par client spécifique.

Gestion des affectations des règlements : facilité d'utilisation et convivialité, tout en restant connecté aux données de la gestion commerciale.

Intégration Parfaite avec Sage Gestion Commerciale 100

Intégration Parfaite avec Sage : Synchronisation complète assurant fiabilité et précision des données de règlement.

Flexibilité de Saisie des Règlements : Choix de saisie sur Sage ou Business HUB pour une accessibilité et une flexibilité optimales.

Mobilité et Conception Réactive

Mobilité et Accessibilité : Une interface responsive design adaptée pour l'accès en mobilité à des informations clés par les managers et les équipes financières.

Utilisation Intuitive en Mobilité : Conception intuitive d'Business HUB pour une utilisation aisée et rapide, même en déplacement.

- **CRM et Gestion des Opportunités**

Gestion Multi-Pipeline Avancée

Création et gestion de multiples pipelines, adaptés à divers domaines comme un pipeline dédié aux ventes locales et un autre aux ventes à l'export, ou encore un pipeline pour les opportunités de vente et un second pour la gestion des projets.

Paramétrage détaillé offrant une flexibilité exceptionnelle pour s'adapter à des cycles de vente variés et complexes.

Personnalisation du Cycle de Vente

Configuration détaillée des étapes du cycle de vente de chaque pipeline, adaptable aux spécificités des activités ou des secteurs.

Affectation de couleurs distinctes et pourcentages de concrétisation par défaut à chaque étape, facilitant le suivi du CA prévisionnel global et par étape.

Suivi et Gestion des Opportunités

Système de tags personnalisables pour des filtrages multi-sélections, augmentant la pertinence et la personnalisation des résultats.

Création et suivi des activités liées aux opportunités, enrichissant le contexte et le suivi des interactions clients.

Gestion de la chronologie pour retracer toutes les actions et interactions liées à une opportunité.

Visualisation Interactive des Pipelines

Visualisation en format KANBAN des opportunités, offrant une manipulation intuitive par glisser-déposer et une vue d'ensemble claire.

Gestion des notes et des notifications avec fonctionnalité de tagging des collaborateurs, pour une communication interne efficace.

Création et Gestion Dynamique des Devis

Possibilité de générer des devis directement à partir d'une opportunité sur Business HUB, intégrée de manière fluide avec Sage Gestion Commerciale.

Gestion avancée avec un workflow de validation paramétrable, assurant un contrôle rigoureux sur le processus de vente.

Versionning et duplication des devis facilitant le suivi des modifications et des propositions commerciales.

- **Service et Gestion des Demandes clients**

Personnalisation et Suivi des Services Clients

Configuration flexible de l'entité (ticket, demande, réclamation...) pour s'adapter aux besoins spécifiques de l'entreprise.

Personnalisation des statuts de chaque demande, offrant une gestion sur mesure adaptée aux processus organisationnels.

Gestion Complète des Tickets et Demandes

Attribution et gestion des collaborateurs affectés à chaque ticket ou demande, assurant responsabilité et suivi efficace.

Administration approfondie des activités liées (tâches, appels, mails, réunions), pour un service client structuré et organisé.

Intégration Documentaire et Chronologique

Gestion intégrée des pièces jointes pour chaque ticket ou demande, facilitant l'accès à la documentation nécessaire.

Suivi chronologique détaillé pour chaque demande, offrant une vue complète sur l'évolution et le traitement des services.

Les fonctionnalités

Interface Intuitive pour la Gestion des Services

Interface KANBAN pour un suivi visuel et intuitif des demandes, avec une fonctionnalité pratique de glisser-déposer.

Gestion des articles liés à chaque demande, permettant un suivi précis des ressources et des besoins matériels.

Notifications et Communication Efficace

Notifications automatiques par E-mail et sur l'application pour informer les collaborateurs et les clients.

Personnalisation des notifications pour adapter la communication aux exigences de chaque situation.

Portail Client pour Autonomie et Engagement

Accès client dédié pour créer et gérer de manière autonome les demandes, renforçant l'engagement et la satisfaction.

Suivi complet des demandes par le client, augmentant la transparence et l'efficacité du service.

Suivi Détaillé et Personnalisable des Demandes

Gestion des notes avec fonctionnalité de tag pour une collaboration améliorée et une communication efficace.

Suivi du statut et du pourcentage d'avancement de chaque demande, pour une gestion proactive du service.

Attachement de documents Sage pertinents, fournissant des informations contextuelles aux demandes.

Tags personnalisables pour une organisation et un filtrage avancés des demandes.

- **Processus Achat et Gestion des Budgets**

Gestion des Postes Budgétaires et des Budgets

Définition des Postes Budgétaires : Création et personnalisation des postes budgétaires adaptés aux activités spécifiques de l'entreprise.

Configuration des Budgets Périodiques : Paramétrage des budgets avec allocation de prévisions budgétaires pour chaque poste, gérant plusieurs budgets simultanément pour un même poste budgétaire.

Configuration et Gestion des Workflows de Validation des DA

Réception et Affectation des DAs : Les demandes d'achat soumises par les collaborateurs sont reçues et assignées par un Contrôleur de Gestion ou un Responsable des Achats aux postes budgétaires correspondants.

Lancement des Workflows et Suivi des DAs : Introduction des DAs dans les workflows de validation définis, avec un suivi détaillé de leur progression et statut.

Traitement Opérationnel des Demandes d'Achat

Personnalisation des Workflows Multiniveaux : Création de workflows de validation sur mesure, adaptés à la nature et au montant des demandes d'achat, avec plusieurs niveaux et validateurs pour une flexibilité accrue.

Configuration des Budgets Périodiques : Paramétrage des budgets avec allocation de prévisions budgétaires pour chaque poste, gérant plusieurs budgets simultanément pour un même poste budgétaire.

Rôle Actif de l'Acheteur et du Responsable Achat : Gestion des étapes post-validation, y compris l'envoi de demandes de devis, l'enregistrement des offres, et la finalisation des BC sur Sage Gestion Commerciale 100.

Visibilité et Traçabilité : Interface détaillée pour les acheteurs offrant une vue d'ensemble des DAs, classement par statut, et gestion des devis et documents Sage liés.

Notifications et Alertes : Système de notifications pour maintenir une communication fluide et informer les parties prenantes des mises à jour importantes.

Accès Étendu aux Données Sage : Accès direct pour les acheteurs et collaborateurs autorisés aux informations sur les achats, articles, stocks, et fournisseurs sur Sage, incluant des interrogations avancées sur les mouvements des fournisseurs.

- **Gestion Dynamique des utilisateurs et Communication**

Gestion Avancée des Utilisateurs

Mapping des utilisateurs Business HUB avec des collaborateurs sur Sage Gestion Commerciale pour aligner les données et faciliter les affectations.

Affectation de dépôts de déstockage et de souches spécifiques à chaque collaborateur.

Définition de remises maximales et de profils d'informations libres pour personnaliser l'expérience utilisateur.

Portefeuilles Clients et Catégories d'Articles

Option de portefeuille clients, limitant l'accès aux clients attribués à chaque commercial.

Restriction de l'accès à certaines catégories d'articles pour chaque utilisateur commercial.

Accès aux Domaines Autorisés selon le Plan Choisi

Accès restreint ou complet aux différents domaines (Achat, Vente, Opportunités, Réclamations, Règlements, Budget & DA) en fonction du plan souscrit.

Gestion des Activités des Collaborateurs

Création et suivi des activités (tâches, appels, e-mails, réunions) liées à des opportunités, réclamations, ou clients.

Fonctionnalités avancées de tagging et de filtrage pour une gestion efficace des activités.

Vue centralisée de l'activité de chaque collaborateur avec des filtres personnalisables.

Notifications E-mail Personnalisables et Rappels

Notifications Personnalisées : Envoi de notifications par e-mail entièrement personnalisables et notifications directes sur l'application pour une communication efficace et ciblée.

Système de Rappels Intégré : Mise en place de rappels pour les utilisateurs, améliorant le suivi et la gestion des tâches et des réunions.

Alertes en Temps Réel : Notifications de rappel via une icône de cloche sur l'application, offrant des alertes instantanées pour les événements importants.

Les fonctionnalités

Tagging et Notifications Associées : Possibilité de taguer un collaborateur avec le système @, déclenchant l'envoi d'une notification et d'un e-mail automatique liés à l'endroit du tag, pour une communication interne efficace et une meilleure collaboration au sein de l'équipe.

- **Protocoles de Sécurité Avancés**

reCaptcha pour protéger contre les accès automatisés et malveillants.

Blocage du compte après "n" tentatives de connexion échouées.

Expiration des mots de passe avec une période définie pour la validité des mots de passe.

Politiques de mots de passe complexes imposées pour assurer des comptes plus sécurisés.

Gestion des accès basée sur les rôles, permettant une attribution d'accès adaptée et sécurisée.

Surveillance des fichiers échangés pour maintenir la sécurité des données.

Historique des mots de passe pour éviter la réutilisation et renforcer la sécurité des comptes.



Accès Web en
Responsive Design



CRM et Gestion
des Opportunités



Accès Extranet
Clients



Module Réclamation
Clients



Module Demandes
d'Achats

Plus d'information, contactez un expert :
+212 5290 290 90
www.sage.com

© Sage 2024 Tout droit réservé. Sage Software, SARL au capital de 13 100 000 DH, dont le siège social est sis à Casablanca Marina, Boulevard des Almohades - Casablanca, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Casablanca sous le n° 171785