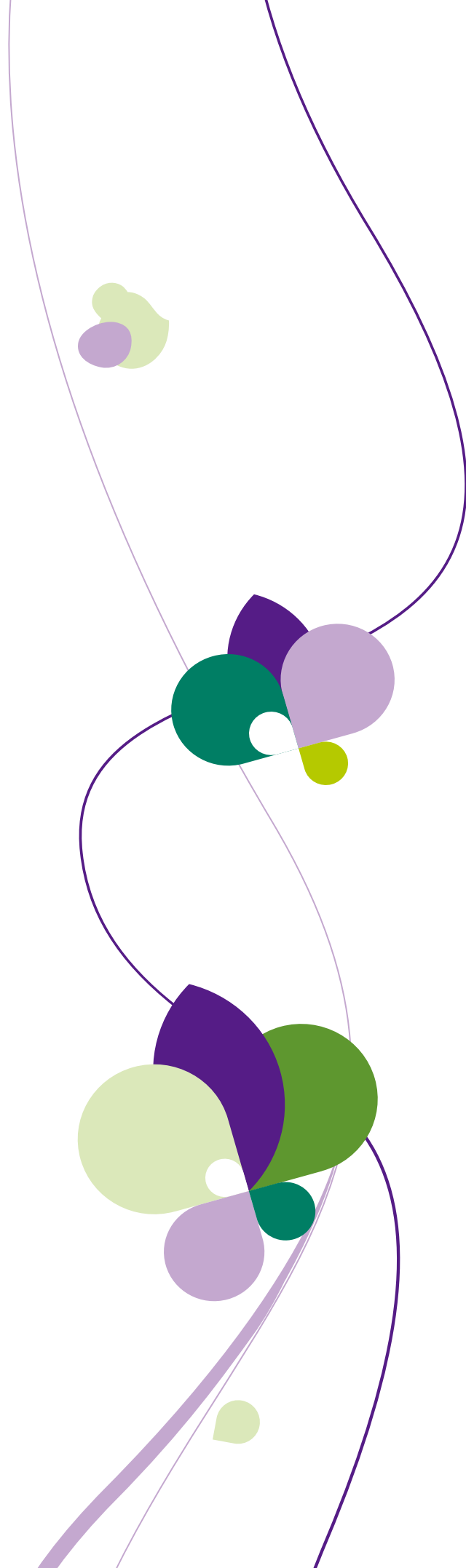




全方位拓展您的客户优势

Sage CRM 管理解决方案

800-819-0199
www.sagesoft.cn



Sage CRM是一套综合完整，性能卓越，基于互联网的无线客户关系管理系统（CRM），可以让用户随时随地在整个企业范围内访问重要客户、合作伙伴及潜在客户的信息。

功能卓越

Sage CRM通过使用业内领先的科技，可以帮助您的企业建立起更为优化的商业运作及简单易行的信息交换。在Sage CRM的帮助下，您可以快捷地在全部联系点范围内分析、管理和同步协调销售、营销与客户服务活动。无论您的客户、合作伙伴及潜在客户选择何种方式、何种时间或地点与贵公司发生互动，Sage CRM均可向您提供综合完整、使用简便的工具，成功地对这些关系进行管理，从而获得决定性的交易优势。

与其它CRM解决方案不同的是，我们采用了一种力求完善的方法，以保证Sage CRM成为真正以网络及无线系统为基础的应用程序。因此，您所需要做的仅仅只是在中心位置进行一次简单的安装，本系统即可支持您的整个企业机构。机构内的每个人均可通过个人电脑、PDA、平板电脑或智能手机实时访问他们所需要的关键信息，从而迅速提高生产效率、降低管理成本。

Sage CRM可以提供全套的主机托管或现场部署选择，这也意味着您可以完全灵活地按照自己的方式经营业务。随着业务需求的变化，您可以快捷而简便地转换部署环境（从主机托管部署转换到现场部署，反之亦然），而您所有的CRM客户化定制及数据都会随之改变。通过开放的互联网标准与传统整合技术扩充系统的功能，Sage CRM还可以与其它系统有机整合起来。

通过对Sage CRM更为深入的了解，您就会发现这是一种完整、易用的应用程序，不仅带来工作上的便利，而且更具有完美的技术与商业意义，能够帮助您的公司在现在及未来获得极具高成本效益的结果。

自由的选择

Sage CRM可以满足企业现在及未来的需要。本产品具有多种版本，既适合于您在企业所在地快速部署，也可以在SageCRM.com网站作为主机托管服务进行提供。另外，Sage CRM还能提供灵活的升级版本，让您能随着公司的发展进行相应的扩充，与日益拓展的业务保持同步。

Sage CRM有两个版本可供企业内部部署选择——Sage CRM100及Sage CRM 200，无论企业规模大小，均可以获得高性价比的产品。本软件即购即装、即装即用，应用十分便捷，不仅可以快速部署，也很容易与您的后台财务应用程序整合起来，从而既节省了您的时间，也节约了执行成本。

那些希望在无需建立或维护自身基础设施的情况下，快速建立系统并运行的公司也可以通过SageCRM.com的全托管CRM服务而获得更大收益。当您选择了SageCRM.com，您就可以安全而可靠地使用最新科技，其费用仅相当于硬件与软件的购置以及网络基础设施实施与维护所需成本的很小一部分。

销售队伍自动化

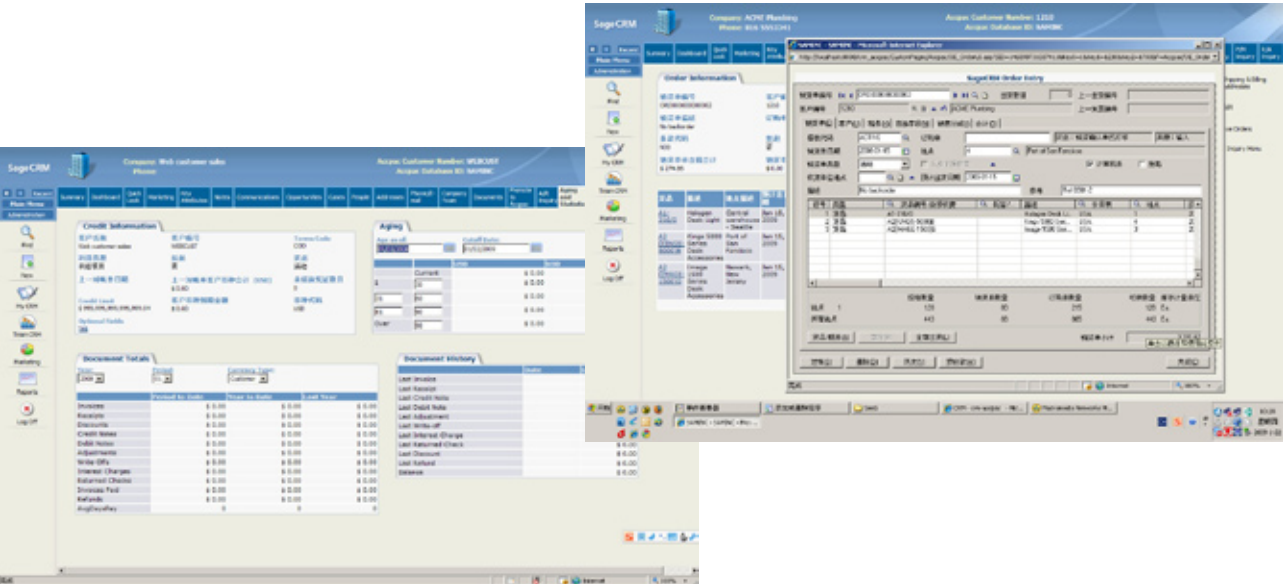
从第一次联络到订单执行与交货，Sage CRM销售队伍自动化系统提供了整个企业共享的单一信息源。凭借其可完全客户化的工作流、机遇管理、销售循环分析、预测及使用简单的报表等特点，Sage CRM使得企业随时了解与回应潜在及实际客户的过程变得十分容易。

营销自动化

通过低成本、高效益、高度个人化的营销程序，Sage CRM可以帮助企业迅速对客户做出回应，从而实现收益机遇与投资回报的最大化。在Sage CRM的协助下，制订、定标、实施、管理与分析大型营销活动变得简单易行。Sage CRM将帮助企业实现营销全过程的自动化，从而达到削减营销创意的成本、增进营销创意效力的目的。

客户服务自动化

Sage CRM客户服务系统可以提供完整的工作流、问题跟踪、案例管理及服务状态的信息，帮助用户创建一个可靠的知识库，从而保证一致而高效率的客户服务。用户的知识库是通过诸如电话、电子邮件或网络自助服务等传统渠道建立起来的，可以让客户自行登陆、解决与跟踪他们自己的服务请求。只要触摸一下按键，您即可轻松地访问完整的案例历史记录，快速解决客户查询与支持问题，从而为您的客户提供理想的服务。



Sage CRM利用实时、双向的信息流，在您的前台与后台办公管理系统之间提供了即时的信息结合，为您节省宝贵时间。

行业应用的广泛性

Sage CRM产品可以帮助众多行业的企业实现有效的销售队伍自动化、营销、客户服务及呼叫中心支持，而所有这些功能企业均可以通过一个网络浏览器或一个无线手持装置获得。

通过Sage CRM，关键的管理人员即可轻而易举地访问以客户为中心的公共信息，从而使得他们能够提供更好的个性化服务，以利于培养客户忠诚度。



Sage CRM速查系统可以让您迅速查看客户通信、销售机遇与案例情况，快捷地访问您最需要的信息。

以SageCRM.com作为CRM主机

SageCRM.com作为一个在线CRM系统，并附加综合财务系统，是唯一具备了完全移植优势的CRM应用主机。

便捷的操作平台切换

鉴于您的业务扩张与流程衔接越发紧密，您可以方便地移植您的SageCRM.com系统到一个内部的客户关系管理系统中，并不需要繁杂的定制，也不会因为将数据从网络切换至本地系统而发生高额成本。

即开即用的财务管理

SageCRM.com与您本地后台办公管理Sage Accpac ERP系统相结合，不需要任何定制及开发。您可以查询和共享准确的、实时的数据，提高协作能力，增加产值。

简便经济的首选

SageCRM.com是显著降低企业成本的首要解决方案。低廉的价格带给您所需要的每个方面，包括客户关系管理、支持、培训、备份、更新等等，而不需要前期大规模软件与硬件投资，或者专职系统管理员。

快速实施

SageCRM.com可以迅速地开展实施，从而帮助企业实现投资额的快速回收，对企业业务操作的最小化影响，对IT部门效率的零降低，以及即学即用的能力。

可靠的数据保护

SageCRM.com提供了多重的安全等级，来保护您的数据远离可能出现的安全隐患。同时，这些安全等级也将您重要数据的安全措施最佳化。为了保护客户数据和鉴别用户登录的合法性，我们使用了相同的128位SSL（加密套接字协议）编码技术用来保护联机环境中的敏感财务数据。

灵活及适应性的CRM

Sage CRM系统具有内置适配能力，可与各种管理软件有效集成，其中包括财务、人力资源、企业资源规划(ERP)、供应链管理与文件管理等各类软件。另外，Sage CRM不仅可以提供与业内领先的e商务管理应用程序的无缝整合，也可以与其他制造商的应用程序进行集成。

轻客户机体系结构

Sage CRM是以互联网为基础、建立在真正轻客户机技术之上的系统，可以实现快速部署、高效率、高速度及高成本效益。Sage CRM实现了单纯的“服务器端”部署，从而免去了既难以管理又成本高昂的客户机安装、配置、升级及客户化。Sage CRM网页与图形文档比标准网页更为紧凑，从而大大提高了(即便是低速连接情况下的)下载速度。通过Sage CRM，您只需要一个网络浏览器与互联网接口，即可访问整个CRM系统。

自动化工作流

利用Sage CRM的自动化工作流，您可以跨越所有渠道、部门和员工，将业务规则整合起来。为便于评估及设计工作流，Sage CRM系统可以提供整个程序及其发展模式的图形视图。由于结合了电子邮件集成，那些需引起注意或上报的行动事项，在Sage CRM系统中会自动发送给相应的员工或合作伙伴。



基于Sage CRM强大的工作流，您可以自动操作、监控，并提示您的员工。

标准工业整合

由于提供了强大的网络服务界面及对XML、SOAP与其他官方技术的支持，Sage CRM可以轻松地向客户使用的其他应用软件实现集成，从而有效驾驭企业业务。这种系统兼容能力让Sage CRM不只是涵盖客户、销售、市场及支持的CRM，它更是一套传递世界范围内企业信息及业务的一体化平台。

瞬间整合

在设计上，Sage CRM可以让您自由选择商业运行所需科技，而不会限制您在技术上的选择。Sage CRM所提供的与Sage财务解决方案现成而快速的双向整合，是目前市面上的其他产品所不能匹敌的，这也让CRM用户始终可以实时访问到最新信息。同时，即使您用的是其它的财务或传统系统，Sage CRM也可与几乎任何数据库或系统实现整合。

真正的客户化定制功能

Sage CRM所提供的客户化工具可以让企业快速更改系统的各项设置。Sage CRM开放式的体系结构大大降低了开发与维护费用，并在您的整个企业中实现了与其他关键任务应用程序的无缝整合。通过使用简便的工具，经理与主管人可以随时创建与修改域、屏幕、标签、表格、视图、脚本、工作流及安全设置。Sage CRM的客户化功能，使得对界面与数据进行定制修改的工作变得简单、快捷，从而轻松地适应您的商业需求。



Sage CRM 通过其先进的多币种、多语种功能，可为全球性业务提供全面支持。

全球性业务

Sage CRM可基于一套代码为(美式与英式)英语、法语、德语、西班牙语、荷兰语与日语提供多币种、多语种支持，自然成为全球商界的合理选择。另外，您还可以方便地更改这些语言设置，添加“公司专用”的术语。Sage CRM具备单一服务器安装、网络浏览器及无线手持接入等特点，可以让员工、合作伙伴及客户随时从世界任何地方查看他们所需要的信息。

网络与无线访问

只要通过一个标准的网络浏览器，无论您身在何处，均可以访问Sage CRM的全部功能。当无桌面浏览器可供使用时，您还可以通过您的移动电话或PDA访问Sage CRM系统。即便移动用户未连接网络，Sage CRM也可以为移动用户提供全面支持，让他们脱机操作，然后再与中央服务器进行同步。

文档库

Sage CRM文档库为重要文件提供了一个中央资料库，可供整个企业随时访问。通过Sage CRM，您可以将议案、白皮书、常见问题解答、营销材料、信件、答谢函、报价等存于文档库中。无论您的团队需要何种文件，均可以即刻接入，查找支持资源。即便脱机及远程连接的用户，都能通过远程同步功能访问最新版本的资料库信息。

计算机电话技术集成

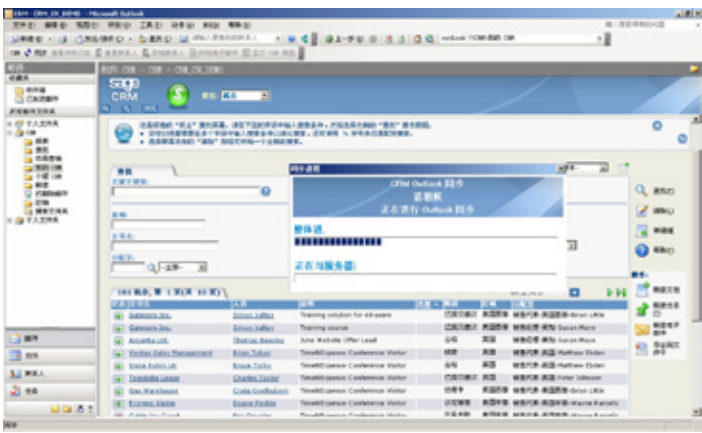
Sage CRM将一个全集成的CRM系统同交互式呼入与呼出电话自动化设备结合起来。当有客户呼入时，自动显示屏的“弹出”功能即可提供重要客户的信息，以便您能够迅速了解完整的客户历史记录。通过与有电话支持的网络进行整合，用户仅需点击屏幕上的电话号码即可快速完成自动拨号。您还可以将来电转给其他CRM用户并更新客户记录。

网络自助服务

Sage CRM网络自助服务系统可以让客户随时通过网络访问信息或提出服务与支持要求。客户可以根据各自的喜好、要求、历史记录，通过客户化的门户接受信息，这些门户给您的产品及公司的信息提供了单一的联系人。通过Sage CRM 完整的知识库与网络自助式搜索服务功能，您的客户甚至可以自主搜索问题的答案，并向解决方案资料库寻求帮助，以达到先前很难达到的自助支持高度。

与Microsoft Outlook 及Lotus Domino的整合

Sage CRM可与当今最受欢迎的电子邮件与日历管理系统整合，如Microsoft Outlook系统及IBM Lotus Domino系统等。通过Outlook，可直接从Sage CRM系统内发出电子邮件，而且所有往来通信均可以被Sage CRM系统截获，并相应存档于您的CRM数据库内。您甚至可以从Outlook系统内部访问您的整个CRM系统，即刻检索到所需信息。同时，Sage CRM系统一旦与Lotus Domino整合，即可提供服务器端日历自动同步，便于用户时刻紧跟情况的变化，保持更新。



Sage CRM与Outlook中联系人、任务与约会的双向同步，确保了您需要的信息即时可得。

“通过使用Sage CRM平台，岱澳上海建立了公司的人才数据库，对人才资源进行了全方位、有效的管理，避免了人才资源信息不能及时更新等现象，从而提升了我们的客户服务质量，进而建立以客户为中心的新服务形象。”

——业务总监 沈铁雷

上海岱澳人才信息咨询有限公司

Sage CRM系统所提供的便利工具，可以对销售循环的所有环节进行高效的管理、预测与报告，从而可让用户对销售管道实施完全控制。

销售队伍自动化

哪些因素决定客户是否购买您的产品与服务呢？谁是您最可赢利的客户呢？是否能够回答这些问题是公司领先业界、获得竞争优势的关键所在。要获得销售上的成功，您就必须对您的销售构成及资源实施全面控制，并能够随时随地获取您所需要的、关键的实时销售信息。Sage CRM可以在所有这些方面满足您的需求。

销售预测

Sage CRM所具备的销售预测功能是其标准特性，此功能可以帮助销售人员向管理者提供恰如其分的销售预测与历史报告。该销售预测可在综合整个机构各部门的预测后得出，而各主管经理也可以对这些销售预测添加他们自己相应的评估意见。



有了Sage CRM系统，您从市场获得的消息将立即成为已分类和易于管控的信息。

账户与作业管理

Sage CRM可以管理和分析全部当前和历史账户资料，从而使企业能够轻松地识别与招徕新客户，并实现对现有客户的再销售。该系统可以轻松地管理多个账户和销售机遇，并自动对遍布全球的销售人员进行销售线索分配。基于先进的工作流，自动化的销售程序，和实践证实有效的科学销售方法，在Sage CRM系统中可实现对销售人员有效指导。另外，Sage CRM可在轻松配置后，自动启动文本请求处理、后续预约、电话回拨、日常任务等多种任务！

销售循环管理

Sage CRM可以为您提供从第一次联络到最后销售的整个销售循环的瞬态图，从而让您能够有效地分析和管理的销售渠道。因此，您可以为商业销售循环的每个阶段设置销售达成的概率；通过对每一阶段设下定义，销售人员与管理层即拥有了实时的、综合的销售预测及销售管道分析；提供详尽的报表，确保您的时间与精力均集中于最有望达成的交易上。凭借Sage CRM，您可以对销售程序任何环节的通信、任务上报与重新分配进行自动化，从而确保由最擅长处理此类情况的员工来满足客户的需求。通过提供销售循环每一阶段的详尽信息，Sage CRM真正实现了将正确的信息实时传达给最相关的人员。



Sage CRM提供了任务提示、任务跟踪功能，并在保证您的业绩不会下滑的前提下可通过工作量划分销售区域。

时间管理

Sage CRM对时间管理与经营业绩产生了积极影响。在屏备忘通知会提醒您未决的任务，而过滤与分类选项可以让您根据个人喜好掌控在屏数据，因而保证了高效率的信息传送。

销售队伍的调度

保持同流动销售人员的联系，并让其“知悉内情”是公司面临的巨大挑战之一。通过Sage CRM，您可以当场访问达成各项销售所需要的资源。当您在外公干时，可以通过PDA、有WAP功能的移动电话、笔记本电脑或其它移动设备访问CRM系统。同时，当您联机操作时，互联网客户端程序即可提供到Sage CRM数据的实时链接，为您提供有关客户与业务的最新准时信息。

Solo服务器

Sage CRM Solo服务器可以让您在脱机操作时充分利用CRM系统的优势。由于可以从Sage CRM内部轻易地进行设置与维护，Solo工具可以为移动用户提供全面支持，其中包括在办公室或通过互联网将笔记本电脑同中央数据库的数据进行同步处理；而对数据库的“移动备份”所作的修改会在您下次联机时立即同步回主数据库。

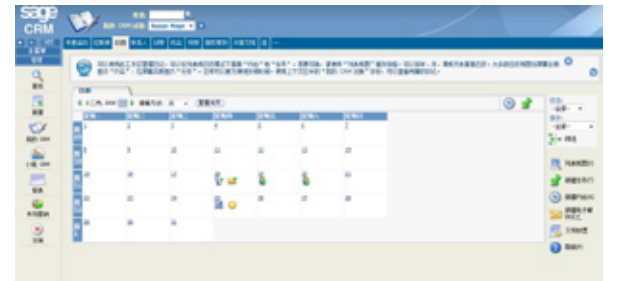


通过Sage CRM销售队伍自动化系统，您随时可以获取实时销售机遇分析。

图形分析与报表

当进行现场分析与决策时，销售团队可通过点击，轻松生成报告及图表，获取数据——通过Sage CRM，您可以随时以任何格式（例如HTML、Adobe Acrobat、Comma Separated Values或Microsoft Excel）得到所需的实时信息。根据这些信息，销售团队即可开始对销售管道中新的销售线索、已报价的客户、人口情况统计及潜在交易进行评估，然后分析销售措施，最后再利用这些知识完善销售策略。

图表预测与报表特性可以完全按照您所选择的方式过滤数据。您可以用系统默认报表，或通过报表快速创建程序来轻松建立新的报表，该快速创建程序能引导您逐步完成整个过程，让您选择数据显示的位置与方式。现在，您即可开始分析行情趋势、评估历史数据，从而了解哪些方法可行，哪些不可行。



Sage CRM提供给用户的会见与任务日历，便捷地与他们的Out look日历结合在一起。

Sage CRM所提供的单一客户信息源，可以帮助您更好地管理营销运作，从而便于您根据客户与潜在客户的需求制定稳妥的决策。

市场营销自动化

当前，人们在商业交易方式、交易地点与时间方面几乎有着无限的选择，因此企业所面临的挑战不仅仅是发现新的客户——您更需要深入了解并保持现有的客户群。凭借Sage CRM Marketing营销工具，您可以在正确的时间找准正确的客户，减少运作中的盲目猜测，并实现公司营销资源的最佳利用。

营销活动管理

建立持久的、可赢利的客户关系就意味着需要在您的整个销售渠道中确定、实施并重复行之有效的营销创意。通过Sage CRM，营销团队可针对某客户群的直接营销活动，对繁杂的人群资料进行分析。根据分析，他们可在营销运作中对营销活动进行分配、编排与跟踪，并能一目了然地查看每次运作的每个细节。



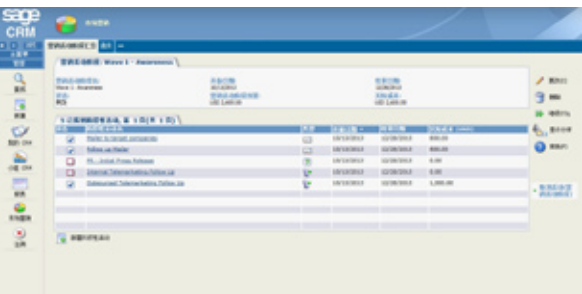
通过Sage CRM，您可以对营销活动的每一阶段进行跟踪，从销售线索追踪到得失分析，再到整个活动的预算管理等等，并提供意义显著的分析。

电子邮件管理

Sage CRM不仅使发送群发电子邮件变得简单，而且还可以发送HTML文件、创建邮件模板，及发送批量邮件信息的附件。信息被储存在每个客户的通信历史文件中，从而确保了当客户来电或来函询问某一特殊的营销活动，您可以轻松地查寻到与此相关的电子邮件信息。

清单管理

Sage CRM为营销团队提供的工具可让他们轻松地以选定的条件，创建新的目标清单、重新使用成功的营销活动清单或导入邮件发送清单。经整合的邮件合并功能可以将文件与目标客户清单合并起来。一旦创建好这些清单，Sage CRM营销系统即会自动地在客户账户中创建一个记录档案，将营销项目附加至该账户，供负责销售、营销及客户服务的员工以后查阅。



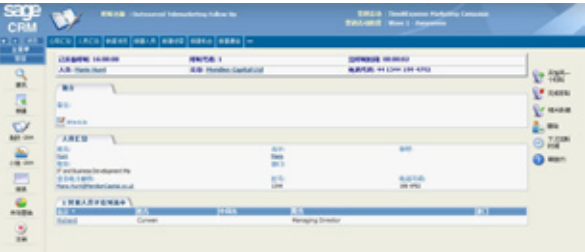
Sage CRM设立了新增联系人清单，并通过简单的点对点轻松实现管理，让您您可以迅速开始使用。

关键属性简要表

Sage CRM关键属性简要表让您在发展客户关系的过程中，建立一个详细的客户与潜在客户的简要表文件。这些关键属性根据未来营销活动的需要被储存、报告，亦成为未来营销活动的基础。这些关键属性为用户所定义，可以轻松地为营销活动进行日期与行动策略跟踪，并能同时为您的营销运作的每个层面提供实时预算 / 成本分析。

呼出电话管理

通过Sage CRM，可将呼出电话快捷地与营销活动整合起来。目标清单的设置变得简单易行，而电话则被动态分配，根据现有CRM用户而进行编排。该系统甚至还可以帮助用户根据客户或潜在客户的方便时间对后续电话进行时间编排。



Sage CRM提供了管理与分析当前和历史财务明细与动作的工具。



“只要登陆 Sage CRM系统，我们可以迅速了解到分公司每个销售人员的工作情况，以及当地业务的最新进展。进而，我们可以快捷地分析、管理和同步协调销售、营销与客户服务活动。”

——CRM项目经理 陈梦星
依必安派特风机（上海）有限公司

营销评估工具

该工具可以让您在任何时候查阅活动状态，评估投资回报，并根据销售线索源分析营销活动，评估其它重要的活动细节。Sage CRM不仅可以跟踪回应率，还可以将销售收入与特定的销售活动挂钩，提供直接成本与销售分析数据。

Sage CRM可以帮助您分析与修改营销活动，确保改善收益结果、产生高质量的回应，并提升销售机遇。本系统可以在某营销活动期间对一些特定的营销活动进行追溯，其中包括通信、机遇、回应、预算、实际成本与目标潜在客户。该系统帮助用户确定其客户与潜在客户的需求，并保留该信息以供制定更为有效的营销活动。Sage CRM可以消除营销运作中的盲目猜测，实现您公司营销资源的最佳利用！



通过Sage CRM系统，您可以根据用户定制的条件，为客户与潜在客户建立强大而灵活的简要表，并直接同群发电子邮件及其它有利工具整合起来，从而大力提升您的营销战略。



通过Sage CRM系统，您的外勤员工可以快捷访问他们最迫切需要的信息，而他们所需要的设备只是一部可接入互联网的智能手机、POA或电脑。就这么简单！

通过提供必需信息，Sage CRM使您的机构可以建立并维持长期持久的客户满意度与忠诚度。

客户服务自动化

良好的销售与市场营销运作可以为您的企业带来客户。但这仅仅只是第一步。企业的客户支持部门与客户建立起来的良好关系可以赢得客户的忠诚，并由此产生重复销售。由于争取客户的成本比保留客户的成本高七倍，所以创造理想的客户体验就成为取得成功的关键。有了Sage CRM客户服务系统，您就可以建立并管理持久的客户关系，为您的客户提供他们所需要、所期待的服务。



Sage CRM促使您对机构内各个层面的支持问题进行有效管理、分析和回应。通过先进的电子邮件与工作流程整合，Sage CRM保证了所有的客户问题均能得到及时的解决。

“通过赛捷的CRM系统的应用，帮助我们成熟的业务管理流程成功地实现了自动化，不仅大幅提高了企业管理效率，也让公司的客户满意度有了显著提升。”

——信息总监 郭红星
A.O.史密斯（中国）热水器有限公司

联络管理

要想提供优质的客户服务，超越您在客户支持方面的业绩目标，您的员工必须可以随时索取最新、最完整的客户数据。基于Sage CRM，您可以通过有效解决服务问题、创造交叉销售或追加销售机遇来扩大经营的获利性。毕竟，与公司其他部门相比，客户与支持团队的互动更为频繁。Sage CRM让企业实时访问相关客户数据，其中包括购买、来电与上报历史、互动、多重联络、支持案例、电子邮件与文件收发及销售机遇等。通过Sage CRM，您可以充分利用每次与客户互动，实现商业机遇与客户满意度的最大化。

workflow 整合

无论客户是通过电子邮件、电话还是网络与您的公司进行互动，Sage CRM均能保证在每个环节让客户获得完美的服务，从而使建立与保持客户群变得比以前容易得多。通过实施一个结构化的工作流，将预先确定的业务规则在所有渠道、部门及员工间自动化，Sage CRM可以在从最初登录到最终解决整个“生命周期”中对每个客户问题进行有效监控；而需要特别处理的行动事项则会被自动地发送到相应员工或合作伙伴，不会出现任何问题疏漏的情况。服务水平协议可体现对客户的支持情况，跟踪并履行服务水平协议是维持忠实、专一的客户群的关键所在。Sage CRM案例工具还具备一个“交通灯”式的监控系统，可以显示客户的问题是否接近或超过服务水平协议，从而保证可以在程序中预定义的时间启动上报项目。

呼叫中心准确度

作为全部客户数据的中央资料库，Sage CRM可以提供应用简便的实时信息访问，从而使您能快速而高效率地解决客户问题，减少呼叫时间，提高呼叫中心的效率。您可以对问题进行升级和优先排序，减少每次处理呼叫所需的时间，从而增强客户的忠诚度与信心。通过使用简便的界面、近期历史控键、呼叫与电子邮件互动记录及超文本搜索等功能，Sage CRM可以让关键信息随时唾手可得，并帮助客户支持人员随时找到他们所需要的信息。

知识库

通过Sage CRM，您可以将支持事例与解决方案储存于一个中央知识库内。解决方案可跟多个案例链接，并自动电邮至用户与客户。所有Sage CRM用户均可接入知识库，而客户则可以接入到客户自助服务区。

增强型报告性能

通过Sage CRM，您可以“按需”为系统内的每份报告制作高质量、可在不同设备上呈现的Adobe Acrobat（PDF）格式文件，并轻易地将报告电邮给那些无法访问Sage CRM系统的员工。当您想只通过一个界面快速通览关键资料时，总结报告功能即会为您提供一目了然的重点资料介绍。总结报告可分为公司、个人、销售机遇与案例等几个分类。

Sage提供非常全面的商务管理软件

- 账目与操作
- 客户关系管理（CRM）
- 人力资源管理
- 库存管理
- （EDI）电子数据交换
- 电子商务
- 销售指导
- 方案和工作成本
- 商务分析
- 业务报表
- 数百种工业解决方案

关于Sage

赛捷软件是全球著名的管理软件解决方案供应商。赛捷成立于1981年，在伦敦股票交易所上市（股票代码SGE）。公司目前在全球拥有超过14,800名员工，拥有超过3万家专注于各行业解决方案的合作伙伴，拥有超过580万家企业用户。赛捷集团2008财年销售收入达到25.5亿美金，是专为成长型企业提供全

线管理软件解决方案以及相关产品和服务的国际领先供应商。

在中国，赛捷致力于以世界级的优秀软件方案帮助中国成长型企业开展先进企业管理。赛捷产品在中国已经有超过10年的历史，在中国已经拥有超过1,500家企业用户。Sage的管理解决方案覆盖了ERP、CRM、HR、E-Business、项目管理等功能，并且针对行业特殊需求提供行业解决方案。在中国，Sage时刻关注您的业务，帮助您全面整合企业业务，和您一起分享成功！关于更多赛捷集团信息，请访问www.sage.com，或赛捷中国www.sagesoft.cn。

Sage提供可自由选择的

- 真正的综合应用软件
- 先进的互联网及无线接入
- 灵活的布置和购买选择
- 可升级的开放式架构
- 先进的用户化
- 支持Microsoft Windows or Linux操作系统
- 支持IBM DB2、Microsoft SQL Server和Oracle等多种数据库
- 满足多语言的要求



赛捷软件(上海)有限公司

上海

上海市卢湾区淮海中路1号26楼

邮编: 200021

电话: (8621) 6385 0097

传真: (8621) 6385 0226

Email: info@sagesoft.cn

北京

北京市朝阳区门外大街22号泛利大厦1210室

邮编: 100020

电话: (8610) 6588 8618

传真: (8610) 6588 8608

Email: info@sagesoft.cn

广州

广州环市东路371-375号世界贸易中心大厦北塔3403室

邮编: 510095

电话: (8620) 2237 1555

传真: (8620) 2237 1595

Email: info@sagesoft.cn

杭州

杭州市下城区文晖路42号现代置业大厦西楼901室

邮编: 310004

电话: (86571) 8526 7883

传真: (86571) 8526 7883

Email: info@sagesoft.cn

