



SFA – Sales Force Automation

pour Microsoft Dynamics CRM

Gérez votre force de vente

La solution SFA apporte une automatisation complète de la force de vente : de la prise de contact à la signature de contrat.

SFA permet d'automatiser les processus de vente et de marketing. Votre équipe marketing peut ainsi générer plus de leads et mieux les qualifier. Parallèlement, votre équipe de vente travaillera plus efficacement et consacrera plus de temps à la vente.

Offrez à vos forces de vente une méthodologie cohérente, reconnue et performante et atteignez vos objectifs.

Fidélisez vos clients !

> Utilisez le graphique **Relationship Charts** pour visualiser toutes les relations entre vos clients, contacts et partenaires. Lorsque les équipes de ventes s'appuient sur les relations pour identifier les décideurs, elles signent plus de projets.

Quand les méthodes de vente sont maîtrisées, la qualification des opportunités est facilitée, les campagnes sont mieux ciblées et les signatures accélérées.

> Utilisez **Social CRM** pour extraire des informations sur les réseaux sociaux (comme Facebook, Twitter, LinkedIn) à partir de votre CRM.

> Utilisez **Google Search** pour obtenir les dernières informations sur vos clients en utilisant Google Search et Google News

> Utilisez **Google Maps** pour valider l'adresse de vos clients avant un rendez-vous.

> Utilisez le **module de Visites** pour planifier vos rendez-vous avec vos clients et renforcer vos relations. Vous pouvez notamment paramétrer la fréquence des visites, connaître la date de votre dernière visite, consulter le compte-rendu de vos derniers rendez vous et planifier les actions à venir.

Fonctionnalités clés :

AMÉLIOREZ LA CONNAISSANCE DE VOS CLIENTS

> Relationship Charts – Visualisez les relations entre les comptes

> Social CRM – Connectez Microsoft Dynamics CRM à Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+

> Google Search – Trouvez des informations sur vos clients en utilisant Google Maps, Search et News

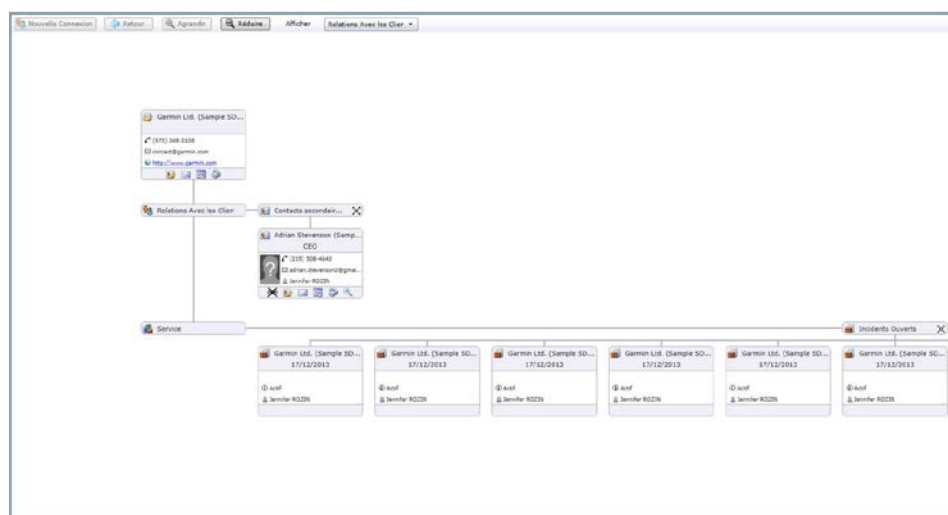
> Module Visites – Planifiez des visites périodiques avec vos clients et améliorez vos relations

AMÉLIOREZ LA GESTION DE VOTRE PROCESSUS DE VENTE

> Processus de vente préconfigurés – Utilisez les processus configurés et automatisez vos opérations.

> Tableaux de bord étendus – utilisez les tableaux de bord étendus pour visualiser la performance et le rendement de vos équipes.

> Advanced Assignments – gérez vos équipes en analysant leur charge de travail avant de leur affecter d'autres tâches



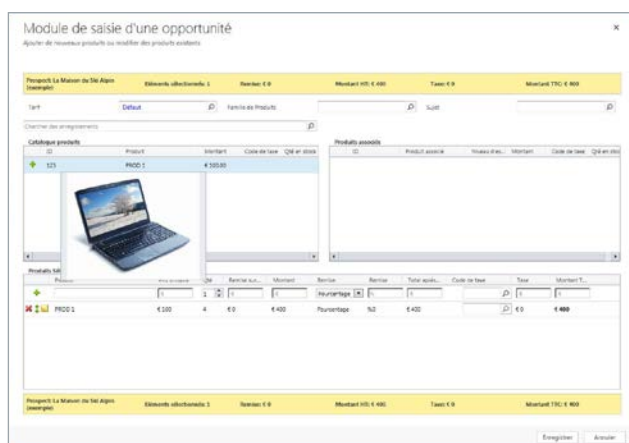
Accélérez vos ventes

- > **Processus de ventes préconfiguré** – Calcul automatique de la probabilité de signature des opportunités ainsi que du revenu pondéré en fonction de l'étape de ventes.
- > **Tableaux de bord étendus** – Grâce aux tableaux de bord, vous pouvez facilement contrôler votre pipeline, vos activités, vos équipes de vente, vos meilleurs clients et opportunités.
- > **Attribution avancée** – Attribuez les leads et opportunités aux utilisateurs en fonction de leur capacité et de leur charge de travail.

Créez rapidement vos devis et commandes

La solution SFA offre des outils pour faciliter la création des documents de vente :

- > **Configurateur de commande et de devis** – Grâce à ce configurateur, vous réalisez vos documents de facturation plus rapidement et facilement. Sélectionnez en quelques clics les bons produits grâce au moteur de recherche et à l'arborescence des produits. Modifiez chaque ligne de vos documents, déterminez les bonnes taxes, appliquez les remises souhaitées et observez la marge effectuée.
- > Utilisez l'add-on **Picture Upload** pour visualiser les produits pendant l'établissement des documents de facturation.



- > Avec l'add-on **Document Publisher**, un clic suffit pour publier et envoyer des devis ou des commandes au format PDF.
- > **Gestion des remises** – Définissez des remises en pourcentage et montant pour l'intégralité d'un devis ou par ligne de produit. Visualisez le tarif et la marge effectuée et ajustez en fonction de votre grille de tarification. Appliquez des règles précises pour l'admission des remises. Vous maîtrisez ainsi vos tarifs.
- > **Processus d'approbation des devis** – Réduisez significativement les erreurs des commerciaux en mettant en place des processus d'approbation. La solution PSA propose des mécanismes de validation des devis avant envoi aux clients.

CRÉEZ RAPIDEMENT VOS DEVIS ET COMMANDES

- > Configurateur Devis/Commandes – Configurez rapidement vos devis et commandes en quelques clics.
- > Picture Upload – Visualisez les produits pendant la préparation des documents.
- > Document Publisher – Transformez vos modèles de publipostage ou rapports CRM en documents PDF et envoyez les directement par email.
- > Gestion des remises – Paramétrez des remises en pourcentage ou en montant sur chaque ligne de document de ventes.
- > Processus d'approbation de devis – Respectez le processus d'approbation de devis pour augmenter le taux de signature.
- > Gestion de la taxe – Gérez les taux de taxe par produit, par client ou par pays.
- > Copie devis/commande – Gagnez du temps en copiant un enregistrement existant

AMÉLIOREZ LA GESTION DE VOTRE CATALOGUE DE PRODUITS

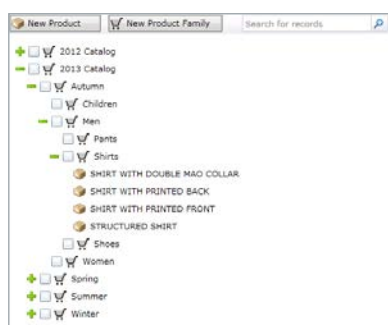
- > Relations étendues entre les produits – Gérez les relations et les dépendances entre les différents produits pour stimuler les ventes
- > Familles de produits et hiérarchie – Disposez d'une arborescence pour rechercher facilement vos produits et créer rapidement les devis
- > Dupliquez les tarifs et les produits – Constituez rapidement votre catalogue de produits en dupliquant des produits existants
- > Modification en masse des tarifs et produits – Assurez-vous de la mise à jour des tarifs en utilisant les outils de modification en masse
- > Attribution d'un taux de taxe par défaut par client

- > **Gestion des taux de taxes** – Dynamics CRM propose en standard une gestion limitée de la taxe, la solution PSA permet une gestion poussée des taux de taxe.
Vous pouvez par exemple choisir un taux de taxe différent sur chaque ligne d'un document ou alors appliquer un taux de taxe en fonction d'un client de manière à ce que ce taux soit toujours appliqué pour ce client.
- > **Copie Devis et commande** – Copiez rapidement l'intégralité d'un document et modifiez ce qui est nécessaire.

Améliorez la gestion votre catalogue de produits

La solution PSA permet de travailler avec un catalogue de produits structuré grâce aux outils suivants :

- > Possibilité de définir des **relations entre les produits** comme une dépendance (un produit en requiert un autre) ou une vente croisée (la vente d'un produit conduit à conseiller l'achat d'un autre).
- > Définissez des **familles de produits** et créez une **arborescence** afin de chercher et trouver plus rapidement vos produits.



- > **Copie tarif** – Copiez rapidement tous les paramètres d'un tarif pour en créer un autre avec la possibilité de modifier uniquement les éléments qui changent.
- > **Copie produit** – Copiez rapidement tous les paramètres d'un produit pour en créer un autre avec la possibilité de modifier uniquement les éléments qui changent.
- > **Taux de taxe par défaut** – Définissez des taux de taxe par défaut par produit ou par client de manière à ce que l'information soit automatiquement reprise lors de la création d'un document.
- > **Mise à jour en masse** – Possibilité de modifier en masse les tarifs dans les deux sens (augmentation ou baisse)

QUI SOMMES-NOUS ?

Créé en 1989, le groupe Prodware est un acteur majeur de l'intégration de services informatiques. Il s'inscrit dans un créneau particulier mariant étroitement maîtrise des techniques informatiques et connaissance des métiers de la gestion. Ses dirigeants, issus de la gestion et de l'informatique, ont affirmé dès le début leur volonté d'accompagner les responsables d'entreprises en leur fournissant un service et un conseil à haute valeur ajoutée.

Face au rythme des changements technologiques, les équipes Prodware sont toujours prêtes à proposer une offre globale de services pour répondre à vos exigences, quels que soient la taille des entreprises et ses besoins. Prodware a réuni des équipes de professionnels pour apporter des réponses précises.