

Harmonisation des données de référence client

Valorisez les données de vos clients.

Vos données clients sont le moteur de votre entreprise. Elles forment votre avantage concurrentiel, elles guident l'investissement et les décisions de l'entreprise, elles établissent les priorités commerciales et marketing et affectent la qualité de vos relations avec vos comptes les plus importants. Des données incomplètes ou déconnectées les unes des autres représentent un risque considérable. Cet Accélérateur vous accompagne dans la construction d'un cadre de gestion des données de l'entreprise qui met l'accent sur la bonne gestion des données des clients afin que vous en tiriez toute la valeur dans l'ensemble de votre entreprise.

Ce que vous y gagnez

- Vous gagnez du temps sur la rationalisation des données en post-traitement
- Votre SI gagne en productivité
- Vous améliorez la qualité de service

Fonctionnement

Des spécialistes certifiés vous accompagneront tout au long du processus, pendant une durée déterminée à l'avance (généralement 3 à 4 semaines).

Découverte

- Évaluer les sources de données dans votre écosystème IT
- Identifier les enregistrements d'origine et les enregistrements de référence pour les données client
- Définir et valider les règles d'arbitrage entre les différentes sources

Analyse

- Évaluer la maturité MDM par rapport aux bonnes pratiques

Résultats

- Recommandations de haut niveau pour l'implémentation cible, les bonnes pratiques, l'architecture MDM, la formation, la documentation et l'amélioration des processus
- Mesures concrètes aux résultats mesurables

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

OBJECTIF

Réduire les coûts, augmenter le CA

UTILISATEUR CIBLE

Les clients qui ont commencé à adopter la plateforme Salesforce et cherchent à en exploiter toute la valeur dans l'ensemble de l'entreprise

PRÉREQUIS

- Investissement existant dans la plateforme Salesforce
- Sponsoring d'un membre de la direction (DSI, responsable de l'architecture, responsable métier, etc.)
- Des acteurs clés de l'IT et des métiers (par ex. directeur technique, responsable de l'architecture, responsable de l'ingénierie, responsables des processus d'entreprise, chefs de service, etc.) participent à l'atelier
- Réponse au questionnaire préalable à l'Accélérateur

.....

Contactez dès aujourd'hui votre responsable de compte ou votre équipe Success ! Découvrez comment nous pouvons vous aider à accélérer votre réussite CRM.

salesforce.com France S.A.S
3 avenue Octave Gréard 75007 Paris, France
Questions générales : +33 (0)1 72 10 94 00 |
Fax: +33 (0)1 72 10 94 01 |
Sales: 00800 7253 3333
www.salesforce.com/fr/services-training/add-ons/accelerators/

Bureaux internationaux
Amérique latine +1-415-536-4606
Japon +81-3-5785-8201
Asie-Pacifique +65-6302-5700
EMEA +4121-6953700

