

Tableau de bord marketing Sales Cloud

Faites passer votre marketing à la vitesse supérieure avec un tableau de bord qui valide vos investissements.

Les spécialistes marketing s'orientent vers un modèle basé sur les données, mais beaucoup se heurtent à des difficultés : lacunes profondes en analyse, manque de connaissances sur les KPI stratégiques de l'entreprise ou incapacité à trouver les informations pertinentes déjà présentes dans Salesforce.

L'accélérateur Tableau de bord marketing permet d'identifier et de suivre les indicateurs de performances clés les plus importants de votre organisation, et de concevoir un tableau de bord orienté données qui vous aide à générer des leads marketing mieux qualifiés que l'équipe des ventes saura apprécier.

L'Accélérateur vous permet de

- Évaluer l'impact de vos pistes sur votre en-cours (ROI)
- Analyser les principales transactions de ce mois/trimestre par origine de la piste
- Attribuer de façon efficace les ressources aux sources de pistes qui ont un effet positif sur l'en-cours
- Identifier où investir des ressources supplémentaires pour minimiser le cycle des pistes

Fonctionnement

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

Découverte

- Aider à l'identification des données stratégiques et des KPI qui répondent aux besoins de votre équipe commerciale
- Discuter et examiner la mise en œuvre et l'utilisation actuelles
- Examiner et finaliser des critères de réussite quantifiables

Analyse/Développement

- Créer le tableau de bord
- Configurer les rapports pour répondre à des besoins spécifiques

Résultats

- Un tableau de bord avec maximum 20 composants ou rapports associés
- Revue des apprentissages et recommandations

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

OBJECTIF

Augmenter le chiffre d'affaires

UTILISATEUR CIBLÉ

Les responsables marketing cherchant à obtenir une meilleure visibilité des campagnes les plus efficaces, les sources de pistes et autres indicateurs clés.

PRÉREQUIS

- Des responsables marketing pour définir le processus de transformation de piste et les données associées dans Sales Cloud
- Un modèle de vente directe avec un processus marketing défini
- L'accès à l'instance Salesforce et aux données pour construire le tableau de bord.

.....

Contactez votre chargé de compte ou votre équipe Success dès aujourd'hui ! 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

