

6 révolutions commerciales pour 2014



salesforce®
sales cloud®

Anticipez l'avenir : une approche au service des forces de vente

Pour augmenter votre chiffre d'affaires, une simple application de gestion de la relation client (CRM) ne suffit plus. C'est pourquoi nous avons rédigé ce guide concis de nos concepts et outils phares. Grâce à eux, vous allez surpasser vos objectifs en 2014 !

La gestion de vos contacts n'est que la 1re étape. Avec notre application de CRM, vous pouvez suivre l'ensemble de vos activités (prospects, opportunités et clients), interagir avec vos équipes, les gérer et cibler au mieux vos prospects. Toute l'activité commerciale de votre entreprise est disponible avec un seul outil, en un clic et où que vous soyez. Finies les recherches interminables de contacts et de données, vous pouvez vous consacrer pleinement à la vente et à la progression de vos équipes afin de battre tous vos records !

Les relations avec vos clients sont la clé de la réussite. Et nous sommes à votre service pour vous aider à vous connecter avec eux comme jamais !

Votre temps est précieux ?

[Accédez directement à la démo du Sales Cloud ›](#)





1. Rempportez vos contrats en un clin d'œil avec l'application de CRM n° 1 au monde

Avec la plateforme Salesforce1, le Sales Cloud n'a jamais été aussi puissant. Vos forces de vente peuvent désormais créer des applications personnalisées sans faire appel au service informatique, et exploiter, en un temps record, des informations toujours plus précieuses. La performance est au bout de vos doigts !

[Découvrez la plateforme Salesforce1 en action >](#)

2. Adoptez l'application Salesforce1, l'outil commercial mobile le plus puissant au monde

Restez connecté où que vous soyez ! Grâce à l'application mobile Salesforce1, vous gérez votre business depuis votre téléphone, quelles que soient vos priorités. Entièrement personnalisable et à l'ère des réseaux sociaux, cette application vous permet de créer un nouveau prospect dans les transports, ou de vérifier vos opportunités... une tasse de café à la main !

Tirez pleinement parti de chaque minute : l'application mobile Salesforce1 vous aide à établir vos priorités selon votre planning et de vos activités. Vous pouvez donc vous concentrer entièrement sur vos objectifs.

Vous êtes à un clic de chaque action : clôturer une affaire, ouvrir un cas, créer des actions à la mesure de votre entreprise, etc. Vous pouvez même intégrer des applications tierces. Une intégration naturelle et parfaite !

Téléchargez l'application mobile Salesforce1.





3. Boostez votre productivité

Vos chargés d'affaires disposent de tous les outils dont ils ont besoin en un seul endroit grâce au Sales Cloud, disponible sur la plateforme Salesforce¹. Terminée la recherche fastidieuse d'informations, ils peuvent se consacrer aux ventes. De l'identification d'un prospect à la facturation, ils gèrent désormais l'intégralité du cycle client en se connectant, une seule fois, à l'application de ventes et de CRM n° 1.

[Découvrez nos outils de vente ›](#)

4. Dynamisez et qualifiez votre pipeline

Combien de prospects tombent aux oubliettes ? Combien restent sans suite ? Traitez le mal à la racine grâce à l'automatisation du marketing. Vos chargés d'affaires disposent d'une meilleure visibilité sur les efforts déployés, et les équipes commerciales et marketing collaborent de façon totalement fluide.

Grâce à la solution d'automatisation du marketing signée Pardot et Salesforce, vous exploitez pleinement la richesse des informations commerciales. Vous pouvez orienter et prioriser vos efforts commerciaux en étant alerté sur les prospects stratégiques, en découvrant les meilleures opportunités grâce aux notations et en générant des listes ciblées pour identifier les opportunités croisées.

Investissez judicieusement vos efforts commerciaux et vos ressources marketing avec un objectif : dynamiser votre pipeline.

Donnez une nouvelle dimension à votre pipeline avec Pardot »



5. Exploitez pleinement vos informations métiers

Suivez le rythme de votre business en temps réel grâce aux analyses complètes fournies par Salesforce. Votre pipeline est alors pris en compte, en temps réel, dans vos résultats.

Grâce aux tableaux de bord en temps réel signés Salesforce, mesurez vos KPI en toute simplicité et alignez vos activités sur les objectifs de l'entreprise. Délimitez et analysez précisément chaque territoire pour optimiser l'affectation de vos ressources commerciales. Les prévisions collaboratives vous permettent de connaître en un clin d'œil les opportunités de vos équipes, mais aussi de ventiler les données relatives à chaque projet : vous savez exactement où vous allez.

Créez des rapports associés, exploitez les clusters de données et suivez le volume de prospects et chaque composant du pipeline en toute simplicité. Vos informations métiers stratégiques sont pleinement exploitées et vous établissez vos prévisions en toute confiance.

[Vérifiez en temps réel le cap de votre entreprise >](#)



6. Encadrez et motivez vos chargés d'affaires

Maintenant que vos services et vos processus sont en phase, vous pouvez vous consacrer au développement de ressources pédagogiques qui vont transformer vos chargés d'affaires en acteurs phares de l'entreprise. Grâce à Work.com, disponible sur la plateforme Salesforce¹, vos chargés d'affaires bénéficient d'un support en temps réel de vos experts du monde entier. Ils peuvent également définir leurs propres objectifs, présenter l'évolution de leurs projets et signaler leur aboutissement.

N'attendez plus l'entretien d'évaluation annuel ! Vérifiez régulièrement et rapidement les performances de vos chargés d'affaires, afin de fournir à chacun des feedbacks constructifs sur leurs appels et démos, dans les moments clés de leur activité. Ils pourront ainsi apprendre et évoluer à chaque instant.

N'hésitez pas à féliciter et à récompenser la réussite des chargés d'affaires qui montent en compétences et se surpassent. Ceci est une source de motivation et d'émulation qui les incite à devenir des employés exceptionnels.

Transformez vos chargés d'affaires en acteurs de 1er plan avec Work.com »



Optimisez vos performances

Boostez vos ventes de 28 %

À vous désormais d'appliquer les concepts présentés dans cet e-book *6 révolutions commerciales pour 2014* pour dynamiser votre force de vente.

Les résultats de nos clients parlent d'eux-mêmes :

+ 36 % de productivité commerciale

+ 38 % du taux de conversion des prospects

+ 26 % du nombre de contrats remportés

Pour une progression globale des ventes de 28 %*

Mettez à profit chaque minute, pour votre société comme pour vos clients.

[Découvrez nos outils de vente >](#)

Et, demandez à vos chargés d'affaires ce qu'ils pensent de la version tout-en-un, Performance Edition.

* Chiffres obtenus auprès de nos clients en juin 2013





VENTES. SERVICE. MARKETING. RÉUSSIR.

Salesforce.com est le 1er fournisseur au monde de solutions de gestion de la relation client (CRM). Nous aidons les entreprises à révolutionner leurs interactions avec les clients en termes de ventes, de service client et de marketing. Notre plateforme permet à toutes les sociétés de gérer et de développer naturellement leur business à partir du cloud. Pour en savoir plus sur [salesforce.com](https://www.salesforce.com) (NYSE : CRM), rendez-vous sur le site www.salesforce.com/fr ou contactez-nous au 0 800 908 534.