

# LE PROCESSUS COMMERCIAL

Un guide détaillé pour prendre contact avec vos prospects, qualifier des leads et remporter des contrats



Top 10 des affaires



Analyse des tendances



Affaires conclues par mois



Meilleurs commerciaux



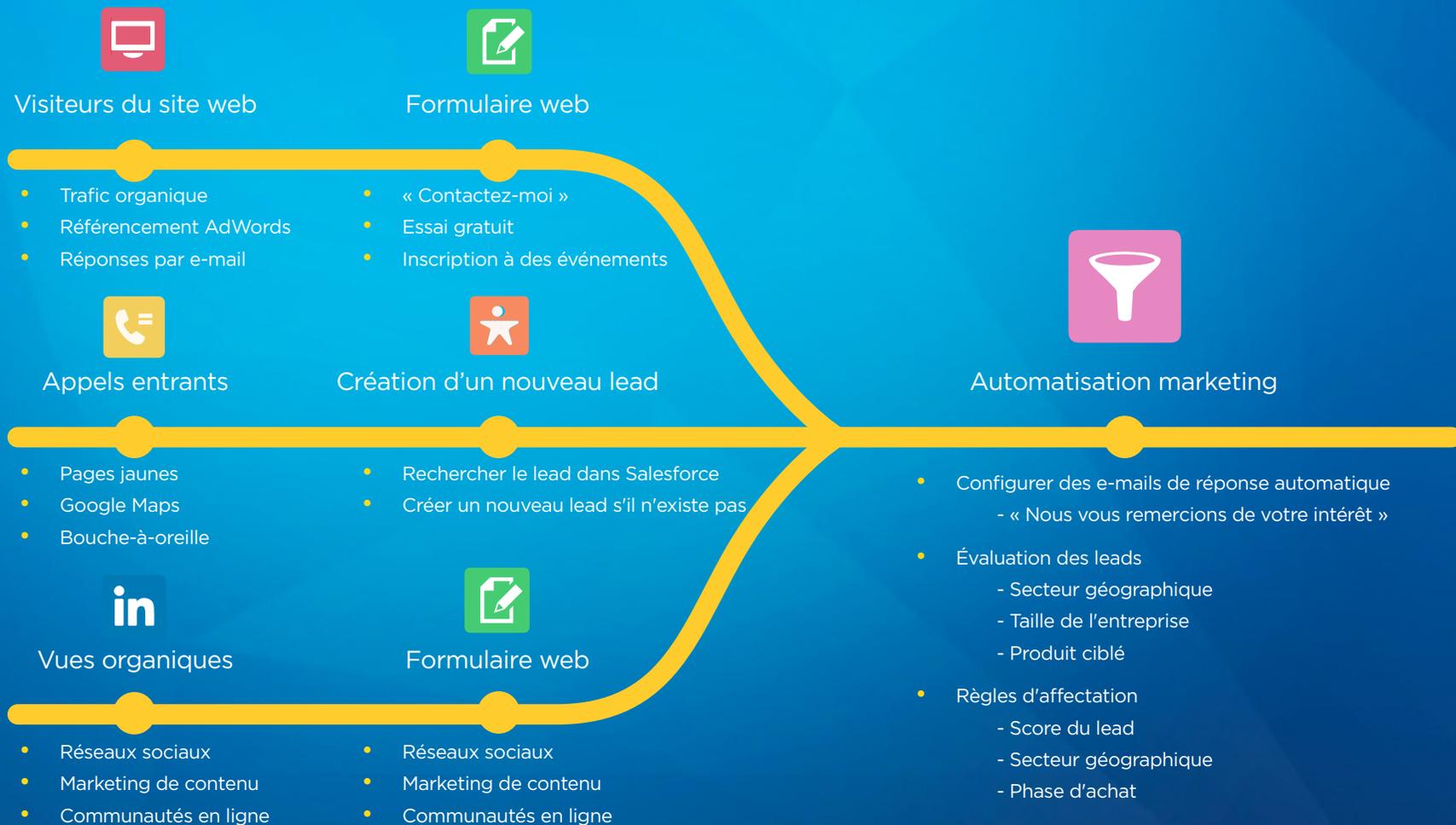
# Étape 1 : Générer plus de leads

Planifiez et déployez des campagnes marketing qui dynamisent la demande pour vos produits/services. Capturez ces leads via différents canaux, y compris votre site web.



Planification et déploiement de campagnes marketing

- Recherche Google
- Marketing par e-mail
- Publicités en ligne
- Publicités sur les réseaux sociaux
- Partenaires
- Marketing de contenu
- Événements
- Salons
- Relation presse
- Appels sortants



Indicateurs clés



Retour sur investissement de la campagne



Mots-clés les plus recherchés



Leads par origine



Qualité des leads

# Étape 2 : Optimiser la gestion des leads

Créez une procédure de suivi en boucle fermée pour ne laisser échapper aucun lead.

Définissez un processus de qualification afin d'uniformiser la méthodologie employée par l'ensemble de vos chargés d'affaires.



## Mes leads en cours

Configurez différentes vues pour gérer vos leads (par jour, par type, etc.)



## Lead déjà existant ?

La fonctionnalité de recherche des doublons identifie les leads et contacts similaires dans Salesforce.

Vous pouvez ensuite facilement fusionner ces doublons.

AppExchange regroupe également des outils tiers de gestion des doublons et de nettoyage des données capables de traiter d'importants volumes.



## Traitement des leads

Lorsque vous travaillez sur un lead, vous définissez une série de tâches selon le type. Par exemple :

- 1er jour : e-mail personnalisé automatique
- 2e jour : appel/message
- 4e jour : appel/message
- 7e jour : e-mail personnalisé automatique



## Prise de contact ?

Contacter un prospect n'a jamais été aussi difficile. Vous devez vous montrer persévérant et astucieux pour tisser une relation.

## Lead qualifié ?

Préparez un questionnaire de qualification : situation de l'entreprise, produit ciblé, délais, décideurs clés...

Si le lead est qualifié, convertissez-le en contact, et associez-y une opportunité et un compte.

## Indicateurs clés



Leads par état



% de conversion des leads



Leads convertis par mois



Meilleurs commerciaux

# Étape 3 : Conclure plus d'affaires

Concluez vos affaires plus rapidement grâce à un espace unique pour mettre à jour les informations de vos contrats, suivre les étapes clés de vos opportunités et enregistrer toutes les interactions. Et analysez facilement votre pipeline commercial pour identifier et supprimer en un clin d'œil les goulots d'étranglement dans votre cycle de vente.



Indicateurs clés



Top 10 des affaires



Analyse des tendances



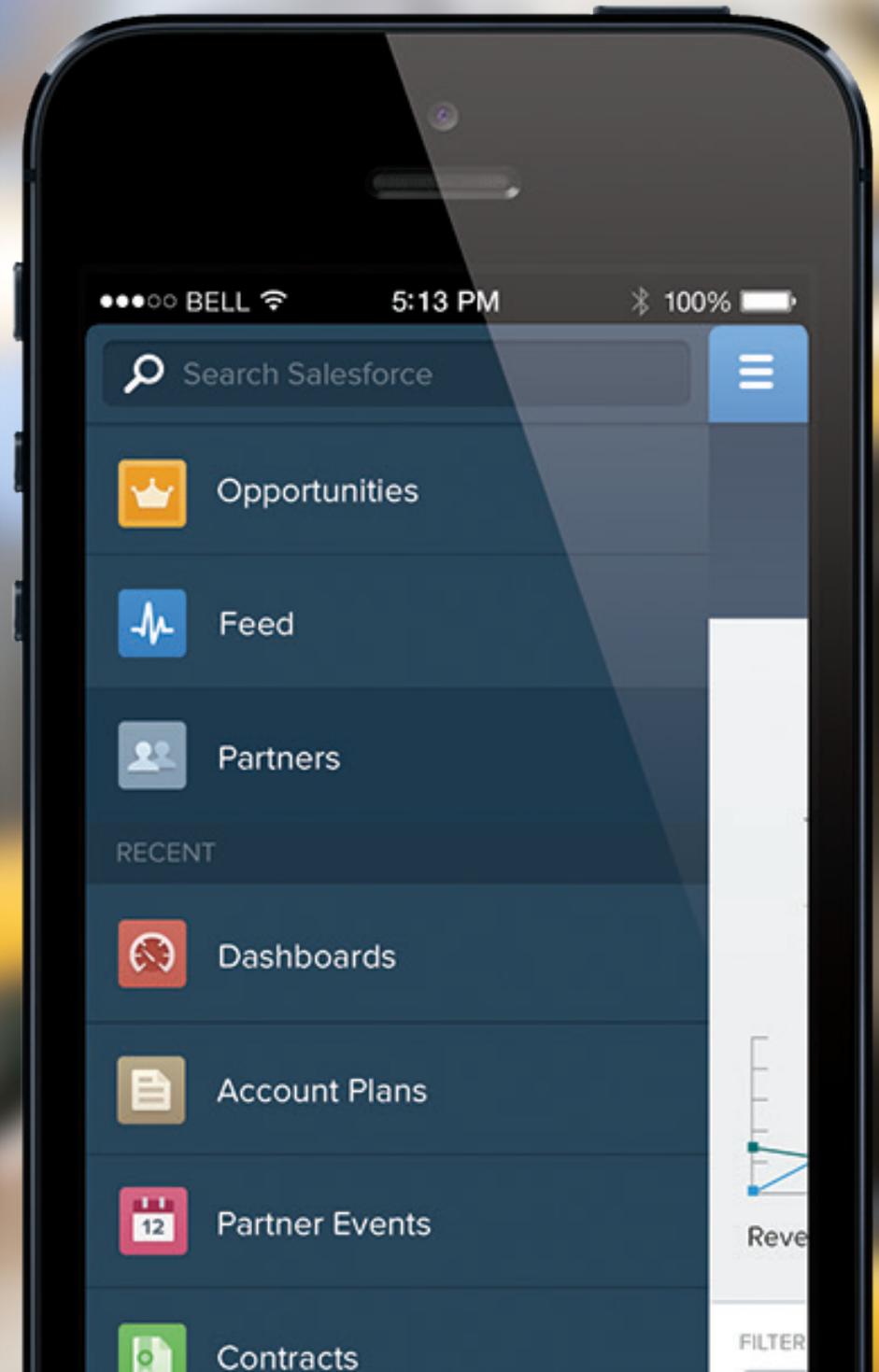
Affaires conclues par mois



Meilleurs commerciaux

# Testez notre visite guidée interactive

Découvrez comment un directeur commercial et un chargé d'affaires utilisent Salesforce pour gérer leur journée. Cette visite guidée vous propose de découvrir les différentes fonctionnalités de Salesforce. Découvrez dès aujourd'hui l'application de CRM n° 1 !



# DES SOLUTIONS COMMERCIALES QUI VONT DÉCOUPLER LA PRODUCTIVITÉ DE VOTRE ENTREPRISE

Une solution CRM simple d'utilisation est un outil indispensable pour améliorer vos ventes et bâtir un processus commercial efficace et transparent. Salesforce vous permet de rassembler, dans un seul et même endroit, les informations de contact de vos clients et prospects, ainsi que vos comptes, vos leads et vos opportunités de vente.

**+ 32 %** de taux  
de transformation

**+ 40 %** de productivité  
commerciale

**+ 32 %** de chiffre d'affaires



sales cloud

Les informations communiquées dans le présent e-book sont strictement réservées à nos clients et fournies à titre purement indicatif. Salesforce ne garantit ni l'exactitude ni l'exhaustivité des informations, textes, graphiques, liens ou autres contenus du présent e-book. Salesforce ne garantit en aucun cas l'obtention de résultats du fait des recommandations du présent e-book.

© 2015 Salesforce.com. Tous droits réservés.

# AUTRES RESSOURCES UTILES :



Utiliser une solution de CRM pour développer votre business



How A Mobile CRM Makes You More Successful



Quelle solution CRM choisir pour votre entreprise ?



THE CUSTOMER SUCCESS PLATFORM