



Présentation des solutions SAP : SAP Cloud for Sales
Travaillez de manière plus intelligente,
vendez mieux et raflez la mise avec
SAP Cloud for Sales



Les entreprises intelligentes utilisent SAP™

Aujourd'hui, la vente est une activité bien plus complexe qu'elle ne l'a jamais été : plus de produits et de services, une équipe plus nombreuse à gérer et une concurrence plus rude.

Crise sur le gâteau : les clients sont mieux informés, font partie de réseaux sociaux et attendent bien davantage de vous avant de vous confier leur activité.

Par conséquent, pour faire fructifier votre chiffre d'affaires et assurer la rentabilité de votre organisation commerciale, vous devez jongler entre différentes tâches :

- Mettre au point les processus de vente adaptés et avoir une vision intégrale de la situation
- Assurer une collaboration fluide entre les différentes équipes, afin de raccourcir les cycles de vente et de mieux estimer le chiffre d'affaires
- Doter vos commerciaux d'outils qu'ils souhaitent utiliser ET les aider à vendre plus efficacement
- Exécuter vos tâches à la vitesse d'Internet tout en gardant un œil sur les coûts

Affrontez aujourd'hui les obstacles à la vente et sortez vainqueur de cette bataille grâce à SAP Cloud for Sales.

Pour surmonter ces obstacles, les organisations commerciales hautement performantes ne jurent que par SAP Cloud for Sales pour leurs forces de vente. Reposant sur le nouveau paradigme de l'efficacité des ventes, cette application commerciale sur le cloud, simple d'utilisation, va bien au-delà de l'approche traditionnelle du CRM.

Vos commerciaux apprécieront SAP Cloud for Sales pour ses fonctionnalités permettant de signer plus rapidement davantage de contrats. À cette fin, elle leur offre la possibilité de réaliser les tâches suivantes :

- Rendre chaque interaction avec les clients personnalisée et différente, et ce, de manière efficace
- Se familiariser avec les meilleures pratiques commerciales par le biais de supports de vente dirigés et de la collaboration sociale
- Garder aisément un œil sur la concurrence
- Travailler plus efficacement avec leurs équipes de vente et leurs experts internes
- Commencer plus tôt la prospection dans le cycle d'achat et aborder les contacts difficiles à trouver
- Passer moins de temps sur des tâches administratives et davantage face aux clients
- Être plus productifs, même en déplacement

Vous apprécierez également cette solution pour ce qu'elle vous offrira :

- Une meilleure visibilité et une plus grande prévisibilité de votre activité, ainsi que les moyens d'encourager votre équipe
- Une implémentation rapide, une gestion simple et une tarification par abonnement
- Une meilleure rentabilité que les autres logiciels cloud de CRM



SAP Cloud for Sales : tout ce dont vous avez besoin pour optimiser l'efficacité de vos ventes

Afin de disposer de la souplesse et des moyens nécessaires pour trouver les bonnes réponses, engager des conversations pertinentes avec les clients et offrir leur aide à chaque instant, les commerciaux ont besoin d'un nouvel ensemble de fonctionnalités dédiées à l'amélioration du processus de vente. SAP Cloud for Sales, c'est bien plus que l'approche classique des logiciels de vente. Il s'agit d'une solution simple d'utilisation grâce à laquelle vos commerciaux ont toutes les cartes en main pour accélérer la signature de davantage de contrats dans l'environnement de vente complexe actuel.

Fonctionnalités clés

Collaboration et vente sociale

Faites de l'efficacité le maître mot de votre collaboration avec votre équipe commerciale, vos experts internes, vos clients et vos partenaires, aussi bien en matière de comptes que d'opportunités. Prenez le contre-pied des appels froids en optant pour une présentation chaleureuse. Familiarisez-vous avec les principales inquiétudes de vos clients et engagez-vous sur un plan plus personnel par le biais des réseaux sociaux.

Gestion de compte et informations

Mettez rapidement à jour les comptes, obtenez des renseignements complets sur les clients et informez tout le monde de manière à ce que votre équipe et vous-même encouragiez chacun de vos clients à vous faire confiance.

Gestion et vision globale des opportunités

Pour accélérer la signature de contrats, suivez en un clin d'œil les différentes activités, collaborez avec les équipes internes, les clients et les partenaires, envoyez devis et commandes en quelques secondes seulement, gardez un œil sur la concurrence et obtenez des supports de vente dirigés propres à chaque transaction.

Mobilité

Soyez prêt en toutes circonstances. Grâce à la compatibilité du système avec les équipements mobiles iPhone, iPad, Android et Blackberry, interagissez de façon pertinente avec vos clients, à tout moment et en tout lieu. Avec SAP Customer Insight for iPad, restez en contact avec vos clients, organisez votre journée et suivez vos performances en un clin d'œil.



Productivité et personnalisation

Conçues pour le commercial d'aujourd'hui, la collaboration sociale intégrée et simple d'utilisation, ainsi que les fonctionnalités innovantes telles que le balisage, le signalement, l'édition en ligne et la tablette, permettent aux commerciaux de personnaliser leur expérience et d'accéder rapidement aux informations dont ils ont besoin.

Intégration de Microsoft Outlook

Travaillez plus efficacement en exploitant les outils de productivité que vous utilisez tous les jours au bureau. L'intégration de Microsoft Outlook dans SAP Cloud for Sales permet de mettre un terme à la saisie répétée de données identiques et d'assurer la synchronisation automatique des principales informations relatives à vos clients.

Analyses exploitables en temps réel

Suivez vos performances en temps réel et générez les bonnes opportunités à conclure de manière proactive, tout en évitant les mauvaises surprises. Effectuez aisément vos prévisions et réalisez une analyse par simulation afin de déterminer les points sur lesquels vous devez vous concentrer.

Intégration d'informations de back-office et applications composites

Obtenez en temps réel des informations de back-office afin de ne plus avoir à rechercher la tarification, les devis ou autres informations relatives aux confirmations de commandes. Grâce aux applications composites métiers et à l'intégration SAP ERP et SAP CRM native, vous êtes toujours aisément informé de l'évolution de vos comptes.

À la demande

Prenez rapidement et aisément en main le produit grâce à l'administration basée sur le cloud. Payez uniquement pour les services que vous utilisez avec un abonnement annuel par utilisateur et une tarification basée sur le volume.



À propos de SAP

Dans son rôle de leader sur le marché des logiciels d'application d'entreprise, SAP (NYSE : SAP) offre également le portefeuille le plus complet de solutions sur le cloud du secteur. Avec plus de 30 millions d'utilisateurs de cloud et plus de 6 000 clients de cloud, nous proposons des suites ERP pour entreprise, des applications sectorielles de pointe, le réseau d'échanges commerciaux le plus vaste au monde, des solutions de collaboration sociale, le tout sur une plate-forme unifiée, la SAP HANA Cloud Platform. Nous procédons aux implémentations cloud les plus importantes au monde. Nos solutions offrent une formidable expérience utilisateur, inégalée à ce jour ; elles sont toutes conçues pour fonctionner lors de vos déplacements et exploitent le savoir-faire spécialisé de plus de 238 000 clients SAP répartis dans 191 pays et œuvrant dans 25 secteurs différents. Pour découvrir comment le cloud SAP peut apporter à vos activités l'innovation et la souplesse dont elles ont besoin pour prendre un essor inédit, consultez la page www.sap.com/CloudForSales.

SAP America, Inc.
3999 West Chester Pike
Newtown Square, PA 19073

www.sap.com

CONTACTEZ-NOUS :



©2013 SAP AG ou filiale SAP. Tous droits réservés.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme et à quelque fin que ce soit sans l'autorisation expresse de SAP AG. Les informations contenues dans le présent document peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Certains produits logiciels commercialisés par SAP AG et ses distributeurs utilisent des composants appartenant à d'autres fournisseurs de logiciels. Les spécifications d'un produit peuvent varier selon les pays.

Ces documents sont fournis par SAP AG et ses filiales (« Groupe SAP ») à titre informatif uniquement, sans engagement ni garantie d'aucune sorte. Le Groupe SAP ne pourra en aucun cas être tenu responsable des erreurs ou omissions relatives à ces documents. Les seules garanties valables pour les produits et services du Groupe SAP sont celles clairement énoncées dans les déclarations accompagnant ces produits et services, le cas échéant. Rien dans le présent document ne peut être interprété comme une garantie supplémentaire.

SAP et les autres produits et services SAP mentionnés dans cette publication, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques commerciales ou des marques déposées de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays. Consultez la page <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> pour obtenir des informations et des avis supplémentaires relatifs aux marques commerciales.