

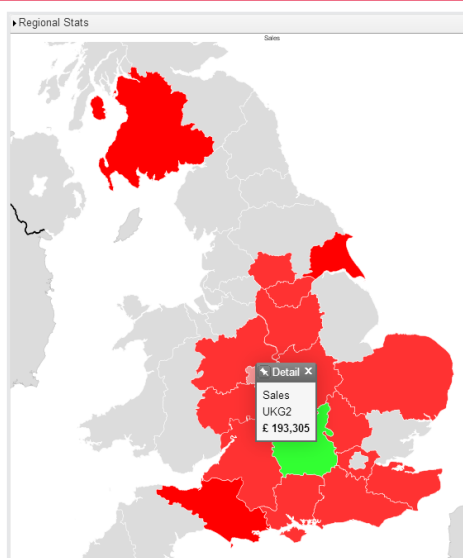
La Business Intelligence au service des Commerciaux



Une vision rapide du marché pour cibler vos efforts et gagner de nouveaux clients

Le but de toute équipe commerciale est de réaliser un maximum de ventes. Toute activité ou tâche qui n'est pas consacrée à la vente vous empêche d'atteindre vos objectifs. Avec le peu d'heures que compte une journée, vous devez vous assurer que toutes les réunions ou les appels que vous passez sont utiles et productifs.

Vous avez donc besoin de pouvoir accéder à des informations actualisées - partout et à tout moment - qui peuvent vous aider à gagner plus de clients et à surpasser vos concurrents.



Difficultés typiques associées au service commercial

- Obtenir une vue à 360 degrés de vos clients ou de vos comptes
- Disposer des informations nécessaires exploitables pour répondre aux questions des clients sur-le-champ
- Analyser les tendances pour prévoir les comportements des consommateurs et les stratégies d'achat
- Identifier les opportunités de ventes croisées ou de ventes incitatives
- Anticiper et prévenir les problèmes de la clientèle
- Comprendre l'approche stratégique globale mais aussi identifier les opportunités par secteur

Voici Access Insight

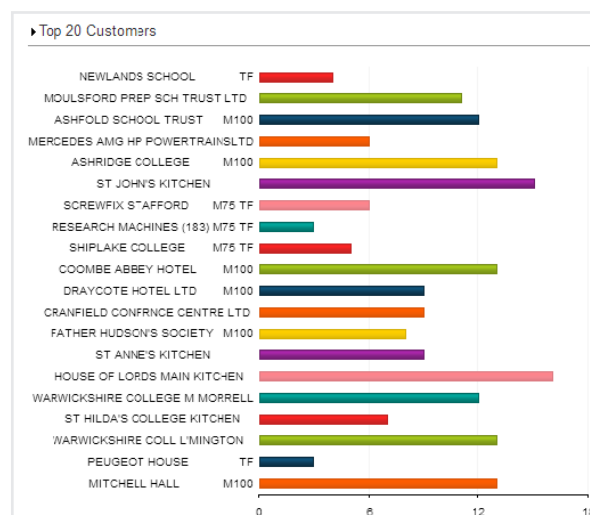
Access Insight permet de regrouper les données opérationnelles, concernant les ventes, les clients, les prospects et les produits pour vous permettre de prendre des décisions en connaissance de cause. Ces données sont présentées sous forme de tableaux de bord faciles à comprendre et adaptés à votre fonction. Visuels et intuitifs, ils vous permettent d'effectuer une analyse poussée sans avoir besoin de compétences spécialisées pour obtenir des réponses rapides à vos questions les plus urgentes.

Soyez prêt à agir

Les rapports traditionnels présentent deux faiblesses: d'une part ils permettent seulement de revoir l'historique de votre performance commerciale et d'autre part chaque rapport peut entraîner la rédaction d'un autre rapport. Access Insight offre une information en direct : des indicateurs de performance et des alertes à portée de main pour vous permettre de découvrir et de répondre aux opportunités de manière pro active et de prévenir les problèmes avant qu'ils puissent avoir un impact sur vos clients et vos objectifs.

Collaborez avec votre équipe

Conçu pour les professionnels amenés à se déplacer, Access Insight permet à votre équipe de collaborer et de rester connectée en créant des tableaux de bord, en partageant les informations et en ayant des conversations sous forme de « chat ». Parce qu'il s'agit d'un outil en ligne, vous pouvez vous connecter via votre ordinateur portable, votre tablette ou encore votre smartphone - il n'est donc pas nécessaire d'utiliser de salle de réunion.



★ 6 raisons pour lesquelles la BI peut faire progresser votre service commercial

1. Se concentrer sur l'essentiel

Dédiez plus de temps à vendre et moins de temps à vous préparer en ayant accès à toutes les informations pertinentes et précises à portée de main. Les tableaux de bord simplifiés éliminent pour vous le besoin de rassembler des données de plusieurs systèmes différents ou de devoir vous compliquer la tâche avec des tableaux croisés dynamiques et des graphiques.



2. Garder une longueur d'avance

Les tableaux de bord faciles à utiliser vous permettent d'identifier les tendances du marché pour vous aider à prédire les comportements d'achats en toute confiance. Si vos prévisions sont précises, votre chaîne d'approvisionnement pourra mieux intégrer les ressources afin de satisfaire au mieux la demande future.



3. Rester proche de votre cible

Si vous vous concentrez plus sur vos clients et prospects que sur vos concurrents vous pourrez anticiper leurs besoins, leur offrir une valeur ajoutée et protéger vos marges. Access Insight vous permet d'établir le profil et les préférences des acheteurs, leurs priorités et leurs comportements pour créer une relation réelle avec le consommateur.



4. Une bonne utilisation du marketing

Utilisez les analyses scorecards pour synchroniser les campagnes de marketing avec les résultats de ventes. En établissant quelles campagnes génèrent le plus de leads ou de revenus, vous pouvez diriger les activités marketing en conséquence pour vous concentrer sur les canaux qui fonctionnent le mieux.



5. Aller au cœur du problème

Une bonne vente permet de résoudre les problèmes des clients et de réduire leurs difficultés au quotidien. Connecté à vos sources de données, Access Insight vous permet d'effectuer des analyses approfondies pour identifier les zones à problèmes, partager les informations avec vos collègues, attribuer des actions à des services spécifiques ou écrire une note pour assurer le suivi avec les personnes concernées.



6. Maintenir le cap

Déterminez en un coup d'œil votre position par rapport à vos cibles. Les tableaux de bord Access Insight affichent les dernières informations de l'entreprise pour que vous puissiez vous connecter et contrôler vos performances par rapport aux objectifs partout et en temps réel.



Toute l'entreprise en profite

Access Insight pour le marketing

- ✓ Mesurez la réussite des campagnes génératrices de leads.
- ✓ Effectuez des analyses détaillées et évaluez les profils des clients les plus rentables et les produits les plus demandés.
- ✓ Utilisez l'analyse « what-if » afin de comprendre l'impact des dépenses marketing de sensibilisation à la marque

Access Insight pour la chaîne d'approvisionnement

- ✓ Augmentez la fréquence et la précision des prévisions de ventes
- ✓ Prédisez le comportement d'achat futur et optimisez les ressources en conséquence
- ✓ Déterminez la façon dont les niveaux de service sont orientés par client ou par région
- ✓ Permettez à vos clients de collaborer avec leurs fournisseurs et leurs clients en leur offrant un accès en ligne aux statistiques OTIF

Access Insight pour le service Informatique

- ✓ Intégrez vos données en direct à partir de 200 systèmes opérationnels différents y compris ERP, RH et CRM
- ✓ Donnez aux utilisateurs la possibilité de personnaliser l'apparence d'Access Insight sans avoir de connaissances informatiques particulières
- ✓ Favorisez la collaboration en temps réel pour capitaliser sur les connaissances partagées et la résolution de problèmes

À propos d'Access France

Anciennement connue sous le nom de Prelytis, Access France possède plus de 10 ans d'expérience dans le domaine de la business intelligence. La société compte aujourd'hui plus de 100 000 utilisateurs à travers le monde. Access France a rejoint le groupe anglais Access en 2012. Considéré comme l'un des cinq éditeurs de logiciels enregistrant la plus forte croissance en Angleterre (Sunday Times Buyout track), Access Group propose notamment des solutions dans le domaine de l'ERP, la finance ou encore des ressources humaines.