

ET SI VOS VENDEURS AIMAIENT VOTRE OUTIL CRM ?

un CRM orienté business



Mentalité business

Un CRM pour que les vendeurs fassent leur travail et pas seulement pour les surveiller

Mentalité reporting

Les ventes peuvent attendre si les tableurs sont remplis et que les comptables sont satisfaits



Rendez-le utile

Seule l'information utile est utile

Le diable est dans les détails

Attention à la diarrhée de fonctionnalités inutiles



Think Business

Des données au service du CA pas des vendeurs au service d'un data lake

Tout pour les revues de chiffres

Pour qui avez-vous conçu ce CRM ?



Une approche en 3 points

1



impliquer les utilisateurs

2



mentalité business et non reporting

3



faire de l'outil quelque chose d'utile

10 conseils pour faire aimer votre CRM à vos commerciaux

WORFLOW DE LEADS

Amener des leads qualifiés dans le CRM le rendra plus utile aux commerciaux

1

SUIVI FACILE

du processus de vente au travers du CRM pour servir de rappel pour les tâches de vente importantes

6

DOCUMENTS DE VENTE

Ajouter les clauses et docs standard de la vente pour aider les commerciaux

2

VENTES INDIRECTES

Le cas échéant, transformer la plateforme CRM en outil de collaboration pour les ventes indirectes et les VARs

7

AUTOMATISER

Prendre les données des bases de données connues et éviter la ressaisie inutile d'informations.

3

GESTION DES CONTRATS

Les informations relatives au cycle de vie des clients doivent être conservées dans votre CRM et non dans les boîtes email des vendeurs.

8

REFERENTIEL DE VENTES

Tous les documents de vente utiles pour que le CRM soit utilisé par tous.

4

SERVICE CLIENT

Lorsque c'est possible, liez les informations du service client au référentiel client du CRM

9

RAPPORT COMMERCIAL

Répondre aux besoins des principaux utilisateurs avec des rapports faciles et centrés sur eux

5

REDUIRE L'ADMINISTRATIF

Ne surchargez pas vos vendeurs avec des tâches administratives, laissez-les se concentrer sur les ventes

10

Des chiffres qui comptent

2022 statistiques de vente qui comptent et étonnent

48%

des entreprises déclarent que l'amélioration de l'entonnoir de vente de leur CRM est l'une de leurs principales priorités en matière de vente.

source Adam Enfroy

40%

des vendeurs utilisent encore des méthodes informelles comme les feuilles XL et l'email pour stocker les données relatives aux clients

source HubSpot - '16

29%

Taux d'amélioration de la productivité des ventes en cas d'utilisation correcte des applications de CRM

source Salesforce

LE CRM EN CHIFFRES

- 91 % des entreprises de plus de 11 employés utilisent un système de gestion de la relation client. Dans l'ensemble, l'utilisation du système de gestion de la relation client est passée de 56 % en 2018 à 74 % en 2019. - tech.co
- L'accessibilité des données pour les vendeurs raccourcit leurs cycles de vente de 8 à 14 % - Nucleus Research
- 24 % de commerciaux en plus atteignent leur quota annuel de ventes avec un accès mobile à leur CRM - Aberdeen Group
- Les agents commerciaux ne passent qu'un tiers de leurs heures productives à discuter avec des prospects. Le reste de leur journée est consacré à la rédaction d'e-mails (21 %), à la saisie de données (17 %), à la recherche de prospects (17 %), aux réunions d'équipe (12 %), à la planification des appels (12 %), à la formation (11 %) et à la lecture de rapports sur le secteur (11 %). (HubSpot, 2019)

REFERENCES & LIENS

- <https://tech.co/crm-software/crm-statistics#usage>
- <https://nucleusresearch.com/research/single/crm-pays-back-8-71-for-every-dollar-spent/>
- http://v1.aberdeen.com/launch/report/research_report/15644-RR-Effective-Sales-Workflows-AM.asp
- <https://www.hubspot.com/state-of-marketing>
- <https://www.adamenfroy.com/>
- https://www.salesforce.com/content/dam/web/en_gb/www/pdf/salesforce-forrester-state-of-crm.pdf

no|crm.io

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. It was developed by Visionary Marketing on behalf of NoCRM.io and is available for sharing on social media.

June 2022 - visionarymarketing.com



Visionary
MARKETING & INNOVATION