

SOS experts CX : dopez vos ventes avec SAP CRM et CPQ

Guide électronique de méthodes éprouvées, de
témoignages de clients et de vidéos exclusives

Résumé analytique

Pas évident de se mouvoir dans l'univers dynamique des relations clientèle et processus commerciaux. Cela requiert vision et stratégie, connaissance des affaires et du terrain.

Sans système Customer Relationship Management (CRM) ou Configure-Price-Quote (CPQ), l'aspect commercial peut s'apparenter à une marche à l'aveuglette : relations compliquées avec la clientèle, manque de vision globale, données imprécises, adhésion insuffisante de la hiérarchie, devis bancals, etc. Autant d'obstacles qui minent la compétitivité des équipes commerciales sur un marché en évolution rapide.



Pourtant, SAP et ses solutions CRM et CPQ sophistiquées servent de boussole dans un tel environnement. Mieux : ils deviennent un GPS ultrasophistiqué dopé à l'IA, indispensable aux relations commerciales. Ce n'est pas un hasard si SAP a été qualifié par Gartner pour la 6e année consécutive de leader dans le secteur du logiciel CPQ.

Canguru est le seul intégrateur spécialisé en CX, nous nous distinguons par un savoir-faire approfondi en CRM et CPQ. Nous lançons des solutions qui, non contentes de relever des challenges opérationnels, visent également à créer des opportunités stratégiques. En nous concentrant sur l'amélioration du ressenti de la clientèle, nous développons une stratégie qui assiste votre transformation numérique et renforce votre avantage compétitif.

Cet e-book révèle l'essentiel de CRM et CPQ, présente des notions pratiques et montre comment ces technologies sont essentielles au renforcement de vos ventes et favorisent la croissance de votre entreprise.

Bonne lecture!

Contenu

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 01 | Les 10 plus grands défis commerciaux | 06 | Notre portail sur le SAP Store |
| 02 | CRM à la rescousse | 07 | Témoignage client: Miko |
| 03 | Avantages de SAP Sales Cloud | 08 | Témoignage client: Drylock Technologies |
| 04 | La force de CPQ | 09 | Témoignage client: Arvesta |
| 05 | SAP S/4HANA Advanced Variant Configuration | | |

Les 10 *plus grands* défis commerciaux

Efficiency, exactitude et satisfaction clientèle sont les trois clés dont dépendent les ventes. Pourtant, nombre d'entreprises butent sur des processus critiques comme la gestion des données de clients, la collecte de perspectives fertiles et l'optimisation des interactions avec la clientèle.

Quels sont les principaux écueils susceptibles d'empêcher une vente fructueuse ?

01

Perspectives confuses

La capacité à prédire avec précision les ventes futures et à les visualiser est cruciale pour la planification stratégique et la prise de décision.

02

Stratégie insuffisamment étayée

Pour qu'une stratégie soit correctement définie et applicable, il faut des objectifs clairs, des jalons quantifiables et assez de souplesse pour anticiper les changements du marché.

03

Adhésion de la hiérarchie

Un soutien insuffisant de la hiérarchie risque de miner l'emploi efficace d'un système CRM et l'acceptation par tous les jalons de l'entreprise.

04

Manque de transparence

Un manque de transparence complique la mise en place de cibles réalistes, la publication de comptes rendus financiers et la prévision des ventes.

05

Imprécision des données

Des données commerciales insuffisantes ou désuètes empêchent la surveillance des ventes et l'identification des points d'amélioration.

06

Feed-back et implication de la clientèle

La collecte, l'analyse et l'intégration efficaces du feed-back des clients dans le système CRM jouent un rôle crucial pour approfondir la relation avec la clientèle et renforcer sa fidélité..

07

Insatisfaction envers les solutions existantes

Beaucoup d'équipes commerciales qualifient d'insuffisants les instruments existants (par exemple les tableurs). Cela peut miner l'efficience, susciter la frustration et favoriser le départ du personnel.

08

Mauvaise intégration avec d'autres systèmes

L'intégration du CRM avec d'autres logiciels d'entreprise, par exemple des systèmes ERP et les outils d'automatisation de marketing, est essentielle pour créer un échange transparent d'informations entre les divers départements et processus.

09

Respect de la vie privée

Un manquement dans la protection des données utilisateurs peut avoir des conséquences juridiques ou nuire à la réputation de l'entreprise.

10

Gestion lacunaire du changement

Sans formation ni support, les utilisateurs ressentent souvent des difficultés dans l'exploitation optimale d'un outil CRM. Cela plombe le taux d'acceptation, l'efficience et la productivité au sein de l'entreprise.



Le CRM à la **rescousse**

Heureusement, un système Customer Relationship Management (CRM) comme SAP Sales Cloud peut éliminer une grande partie des soucis. En pratique, il permet l'optimisation des processus commerciaux ainsi que la gestion intégrée et fluide des relations clients. Mais en pratique, à quoi faut-il s'attendre ?

Un CRM fonctionne comme une base de données centrale contenant toutes les informations pertinentes à propos de la clientèle : coordonnées, historiques des achats, communications, préférences, etc. Il procure en outre des ressources sophistiquées pour organiser, analyser et exploiter ces données. Il facilite l'anticipation des besoins, personnalise la communication avec le client et développe des stratégies de vente et de marketing plus efficaces.

— Plus rapide et plus efficient

La force du CRM tient dans l'automatisation et la rationalisation. Les tâches manuelles autrefois fastidieuses, par exemple l'enregistrement des interactions avec les clients, la gestion des leads et l'établissement de comptes rendus, se tiennent désormais de façon automatique et sans faute. Ceci permet aux équipes commerciales de concentrer leurs ressources et leurs efforts sur les relations clientèle et la croissance de l'entreprise.

— SAP Sales Cloud

Sales Cloud est une solution CRM sur cloud de SAP. Les entreprises qui emploient déjà un environnement SAP, comme SAP ECC ou SAP S/4HANA, peuvent intégrer SAP Sales Cloud de façon transparente à leur architecture existante. Avantage : les données et la communication clientèle sont centralisées et synchronisées, quel que soit le département. Les entreprises qui n'utilisent pas encore SAP peuvent optimiser leurs processus commerciaux grâce à SAP Sales Cloud.



Avantages de SAP Sales Cloud

L'intégration de SAP Sales Cloud dans une entreprise peut avoir l'effet d'un game changer, surtout à notre époque où la transformation numérique des processus commerciaux s'avère essentielle pour décrocher un avantage compétitif. Cette solution sur cloud introduit un large panel d'atouts capables d'accélérer les ventes et de garder l'avantage compétitif.

- **Gestion globale de la clientèle**

SAP Sales Cloud collecte et analyse de nombreuses données sur les clients et donne aux analystes une vue approfondie de la clientèle, de ses préférences et de ses besoins. Cela permet de proposer des interactions personnalisées plus fines et d'améliorer la satisfaction clientèle.

- **Processus lead-to-cash efficient**

Par l'automatisation et la rationalisation de l'ensemble des processus commerciaux, depuis la création de leads jusqu'au paiement ultime, SAP Sales Cloud contribue à raccourcir le cycle de vente et à améliorer l'efficacité opérationnelle.

- **Système intégré**

SAP Sales Cloud peut être intégré de façon invisible au sein d'un écosystème SAP, ce qui permet de synchroniser en temps réel toutes les données clients de l'entreprise.

- **Évolutivité**

Comme solution basée sur le cloud, SAP Sales Cloud peut facilement évoluer et être mis à jour pour satisfaire aux besoins croissants de l'entreprise, sans investissement significatif en infrastructures IT.

- **Collaboration améliorée**

En améliorant l'information et la communication entre les équipes commerciales, de marketing et du support, SAP Sales Cloud stimule la collaboration entre les divers départements de l'entreprise ainsi que leur efficacité opérationnelle.

- **Analyses et comptes rendus en temps réel**

Avec de puissants instruments de compte rendu et d'analyse, SAP Sales Cloud procure une perspective en temps réel des ventes, des tendances et des opportunités. Ils forment une base fiable pour des décisions stratégiques à partir de données précises.

- **Conformité et protection**

SAP Sales Cloud respecte les normes les plus sévères en matière de protection des données et de vie privée. Les entreprises sont assurées que les données de leurs clients sont traitées et stockées de façon sûre et conforme.

Dites adieu au tableur Excel et accueillez SAP Sales Cloud, la solution CRM la plus sophistiquée, polyvalente et conviviale du marché.

Comment procéder à une **implémentation du CRM** ?

Établir la portée du projet

Quelle est la portée de votre projet ? Qui utilisera le système CRM ? À quelles fins ? Que vous faut-il pour améliorer les relations clientèle et vendre votre produit ? C'est afin de cartographier tout cela que nous définissons des **types d'utilisateurs**, présentons la **complexité des interactions clientèle** et identifions où et comment sont gérées les **données des clients**.

Application d'une méthodologie de projet

Une méthode structurée s'avère essentielle. La méthodologie projet de Canguru, basée sur les meilleures pratiques de **SAP Activate**, comprend dans une première phase la formation des futurs utilisateurs aux possibilités et méthodes de travail potentielles qu'offre SAP Sales Cloud. Ceci permet à vos collaborateurs d'être armés de connaissances suffisantes à propos du système pour participer aux ateliers de la phase initiale.

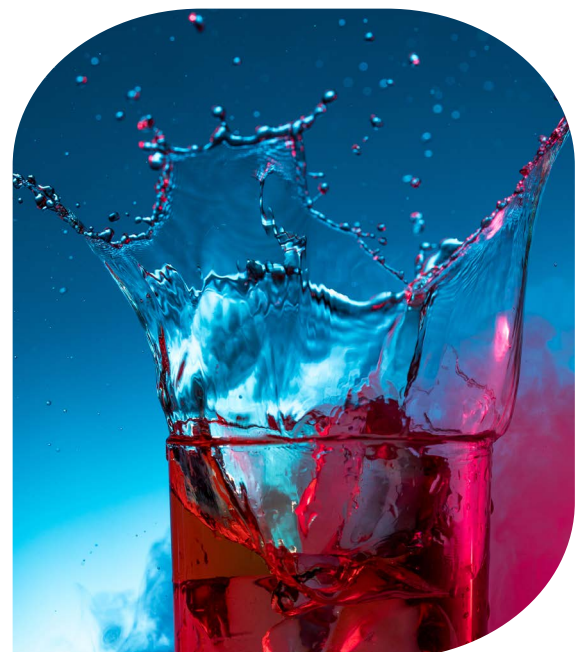
Exécution du Change management

Le Change management est essentiel pour **vaincre la résistance envers un nouveau système CRM**. En effet, la transition d'un fichier Excel d'emploi simple et souple vers un environnement SAP Sales Cloud struc-

turé peut être perçue comme une entrave. Pour faciliter cette transition, il est essentiel d'impliquer toute l'équipe dès les prémices, de communiquer clairement les avantages du CRM et de prévoir des moyens ainsi qu'un délai d'adaptation suffisant.

Intégration avec les Master data

Les systèmes CRM sont rarement utilisés isolément : souvent, les Master data sont déjà présentes dans un autre système, ce qui renforce le besoin d'intégration avec ERP et d'autres logiciels de gestion d'entreprise. SAP fournit des **flux d'intégration standardisés** avec des systèmes comme S/4HANA ou SAP Commerce Cloud, ce qui simplifie et abrège considérablement le processus d'intégration, contrairement aux intégrations sur mesure.



Définir une stratégie de mise en ligne

Il est essentiel de planifier soigneusement la mise en ligne. Commencer par une **sélection réduite** de produits ou équipes parfaitement préparées et entraînées est plus efficace que de basculer immédiatement vers une implémentation intégrale. Après la **validation de la démo**, la solution CRM peut être déployée à d'autres équipes ou complétée de fonctionnalités additionnelles.

Hypercare

Même après la mise en ligne, Canguru demeure présent sur site pour **surveiller attentivement l'emploi du système**, avant d'en confier la gestion à votre équipe de support. Tout au long des premiers mois, nous restons étroitement impliqués pour encadrer les utilisateurs clés et résoudre directement les éventuels problèmes inopinés.



Canguru vous guide pas à pas dans le processus d'implémentation, depuis les prémices jusqu'à la mise en ligne – *et plus loin encore.*

La force de CPQ

Alors qu'un système CRM se concentre sur les données de la clientèle, un CPQ se spécialise quant à lui sur les produits et leurs prix. La gestion des devis et des calculs tarifaires manuels peut provoquer de sérieux problèmes au niveau commercial. CPQ fournit une solution automatisée transparente qui assiste l'équipe commerciale et améliore le ressenti de la clientèle.

Qu'est-ce que CPQ ?

CPQ est l'acronyme de Configure – Price – Quote. C'est un puissant instrument commercial qui permet aux entreprises de configurer vite et rapidement des produits et services complexes, de calculer des prix et générer des devis. Alors que les dispositions tarifaires traditionnelles et la gestion des devis sont généralement le fruit d'un encodage manuel et autres longs calculs, susceptibles de contenir des erreurs, CPQ apporte une solution automatisée qui dope les ventes et le rendement de l'entreprise.

Bâtisseur de passerelles

L'intégration est le sésame. Une solution CPQ n'est pas une île isolée, mais une passerelle qui franchit le fossé entre les différents départements d'une même entreprise. La gestion de produits et de prix est synchronisée sans faille avec

les systèmes CRM et ERP. Ainsi, tous les collaborateurs de l'équipe commerciale, mais également leurs collègues de l'entreprise, sont sur la même longueur d'onde.

Pourquoi faire confiance à SAP ?

Pour la 6e année consécutive, SAP a été reconnu par Gartner comme leader dans le secteur des logiciels CPQ. En d'autres termes, il apporte la garantie du plus haut niveau d'expertise, de fiabilité et d'innovation en CPQ. Si vous travaillez déjà en environnement SAP, l'intégration de CPQ avec vos processus actuels se tient de façon transparente. Et si vous n'êtes pas encore client, SAP vous ouvre les portes de l'optimisation des processus d'entreprise et des cycles commerciaux.

Pourquoi faire confiance à Canguru ?

En notre qualité de partenaires SAP certifiés nous sommes le leader européen sur la solution CPQ. Comptant plus de 400 consultants dans le Benelux, nous assurons des implémentations CPQ sur mesure, épousant parfaitement les besoins spécifiques de votre société. Nous ne sommes pas dans notre tour d'ivoire : nous privilégions une approche personnelle et transparente, avec des ateliers efficaces et beaucoup d'attention pour le Change management. Ainsi, vous êtes assuré d'une intégration sans faille, d'une efficacité maximale et de la

Avantages de SAP CPQ

Dans l'arène commerciale, chaque fonction de votre entreprise est confrontée à des opportunités et des challenges. Les vendeurs s'efforcent d'obtenir des réactions rapides et précises des clients ; les directeurs commerciaux recherchent l'efficacité et des perspectives ; les patrons privilégient quant à eux la croissance stratégique et les parts de marché. Or justement, SAP CPQ rassemble tous ces objectifs en une solution unique intégrée à l'ensemble de l'entreprise.

Les avantages

pour les vendeurs

- **Établissement plus rapide de devis** : SAP CPQ accélère considérablement la préparation des devis, grâce à des modèles préparés sur mesure et à une interface simple, permettant d'établir rapidement des devis personnalisés et d'améliorer ainsi la qualité du service clientèle.
- **Diminution du risque d'erreur** : L'automatisation réduit le risque d'erreur humaine dans les devis, par exemple une tarification erronée ou des erreurs de configuration. Cela améliore la qualité globale des devis et la satisfaction de la clientèle.
- **Amélioration des relations clientèle** : Des devis professionnels, précis et préparés sans délai, associés à un système automatisé de suivi de la clientèle, donnent aux vendeurs la possibilité de tisser des relations plus solides et plus pérennes avec leurs clients.



Les avantages
pour les directeurs
des vente

- **Meilleure vision des processus commerciaux** : SAP CPQ fournit aux directeurs des ventes des possibilités approfondies de comptes rendus et d'analyses, leur permettant de cartographier plus clairement les prestations de leurs équipes et de prendre des actions concrètes.
- **Stratégie commerciale plus efficiente** : En automatisant et organisant le processus de préparation des devis, les directeurs commerciaux sont capables d'organiser et d'exécuter leurs tâches de façon plus efficiente, en dopant les ventes et en optimisant les marges bénéficiaires.
- **Plate-forme commerciale centralisée** : L'adjonction d'informations CRM et CPQ au sein du processus commercial donne aux directeurs des ventes la possibilité de surveiller de façon détaillée les transactions importantes et les accords (conclus ou potentiels), depuis un seul emplacement centralisé.

Les avantages
pour les patrons
et les entreprises

- **Meilleure évolutivité** : Grâce à la flexibilité et l'évolutivité de sa plate-forme, SAP CPQ facilite la croissance des entreprises et leur adaptation aux conditions fluctuantes du marché.
- **Meilleure collaboration** : SAP CPQ favorise une culture de communication performante et l'harmonisation entre départements, avec pour conséquence une meilleure collaboration et un personnel plus satisfait.
- **Amélioration des marges bénéficiaires** : Grâce à une tarification précise et à des configurations de produits optimisées, SAP CPQ aide les entreprises à améliorer leurs marges bénéficiaires.
- **Assimilation simplifiée de nouvelles recrues** : SAP CPQ accélère le processus d'intégration de nouveaux vendeurs en les guidant pour qu'ils comprennent les règles de base, les associations de produits et les services prodigués.



CPQ en 3 étapes

L'implémentation d'un système CPQ n'est pas qu'une banale mise à jour technologique : c'est une transformation complète de la façon dont votre entreprise présente ses produits, les tarifie et établit ses devis..

01

Configure

La première étape met l'accent sur le travail sur mesure. À l'instar de l'achat d'une voiture neuve, pour laquelle on a le choix entre plusieurs coloris, motorisations et accessoires, CPQ permet à chaque utilisateur de configurer le produit en détail pour qu'il corresponde à ses besoins spécifiques.

Quand un client ne sait pas exactement ce qu'il veut, CPQ le guide à l'instar des filtres de boutiques en ligne. Cela simplifie la recherche. Qu'il s'agisse de produits individuels ou configurables, CPQ améliore les processus d'achat en dissimulant la complexité technique du produit.

02

Price

La seconde étape concerne la tarification dynamique et flexible. CPQ permet de gérer de façon efficace des stratégies tarifaires complexes, comme des réductions pour grosses commandes. Quel que soit le moment, chaque produit et chaque configuration est tarifé correctement en tenant compte des réductions et offres spécifiques au client. Les cours de devises et structures tarifaires régionales sont également automatiquement pris en considération.

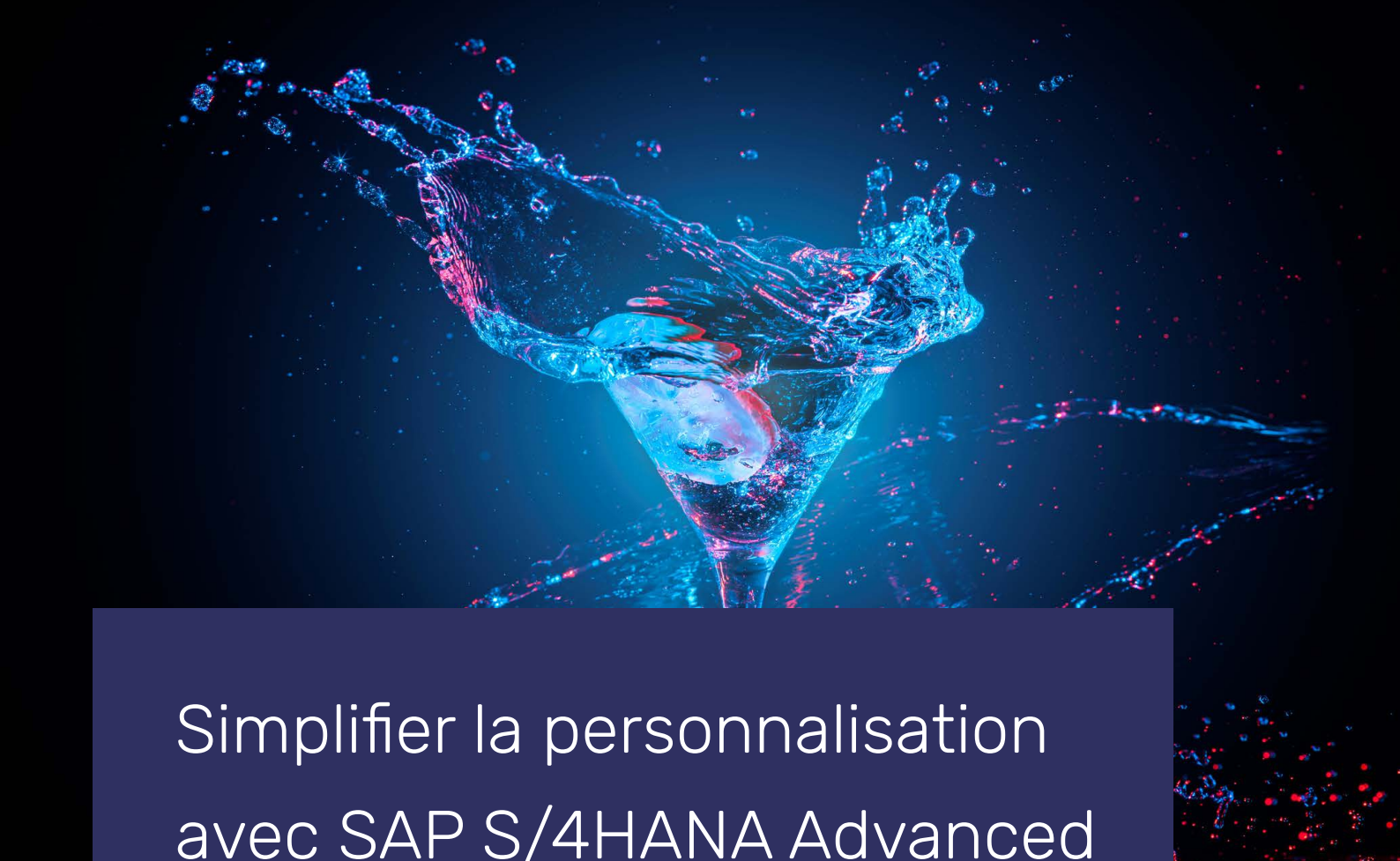
Grâce à l'intégration avec votre ERP et CRM, SAP CPQ montre en outre les marges bénéficiaires en temps réel, ce qui donne aux vendeurs et directeurs commerciaux des perspectives sans cesse réactualisées de la marge bénéficiaire d'un devis.

03

Quote

La dernière étape consiste à établir le devis. En fonction des renseignements collectés concernant la configuration et les prix, le système CPQ génère un devis détaillé et visuellement attrayant, prêt à être envoyé au client.

Ce document ne comprend pas seulement des spécifications détaillées et une tarification personnalisée, mais également des visualisations du produit ainsi que des informations additionnelles. Tout cela renforce encore l'attrait de la proposition commerciale. En outre, SAP CPQ facilite le processus d'approbation grâce à l'intégration avec les systèmes CRM et ERP. Cela réduit considérablement le délai nécessaire à la souscription du contrat et améliore la satisfaction de la clientèle.



Simplifier la personnalisation avec SAP S/4HANA Advanced Variant Configuration

Avec SAP S/4HANA et l'Advanced Variant Configuration (AVC), gérer des produits complexes avec de multiples options devient un jeu d'enfant. Cet outil puissant permet aux entreprises de s'adapter rapidement aux demandes des clients et rend le processus de personnalisation bien plus fluide.

Dans notre blog, nous vous montrons comment SAP S/4HANA AVC peut vraiment faire la différence pour les entreprises qui proposent des produits sur mesure. Scannez le QR code pour lire l'article complet et découvrez comment vous pouvez mieux répondre aux attentes de vos clients, gérer les différentes options de manière simple et optimiser votre processus de configuration. Author: Stijn Willems



Canguru: Pionnier de l'Innovation SAP Sales

En sa qualité de pionnier du secteur, Canguru innove avec ses propres solutions pour accompagner SAP Sales cloud et CPQ. Nos modules et instruments développés en interne sont agréés par SAP.

Canguru Portail client et portail

Êtes-vous prêt à améliorer l'efficacité opérationnelle et vos relations clientèle ? Découvrez votre meilleur allié dans la transformation digitale : le Portail client et portail distributeur. Cette plate-forme est l'emplacement centralisé d'une communication sans faille entre le client et le distributeur, d'une gestion plus efficace des tickets et d'un accès direct aux principaux documents, informations relatives aux contacts et données d'installation.

- Canal de communication unique pour les clients et distributeurs
- Données de meilleure qualité par l'emploi d'API standardisés
- Accessibilité nomade sur n'importe quel appareil
- Baisse des coûts d'administration pour les collaborateurs
- Satisfaction accrue des distributeurs et clients finaux

Notre Portail client et portail distributeur est une solution multitenante fonctionnant entièrement au sein de la plate-forme SAP BTP (Business Technology Platform) ; elle est intégrée à SAP Service Cloud.

[Consultez dans la SAP Store →](#)

Copy Quote To Opportunity

Notre puissant instrument Copy Quote To Opportunity regroupe en un seul endroit les données de SAP C4C et CPQ. Par son accès direct aux informations cruciales, il permet d'accélérer la prise de décision. Simple et clair à la fois.

- Une seule source d'informations
- Relevé complet de la situation avec informations détaillées sur les produits
- Comptes rendus améliorés des KPI et marges bénéficiaires

Copy Quote To Opportunity fonctionne de façon transparente avec SAP C4C et SAP Sales Cloud.

[Consultez dans la TheValueChain Store →](#)

Intelligence artificielle générative dans SAP

SAP offre un accès aux plus récentes innovations commerciales, dont l'intelligence artificielle générative. Cette technologie automatise les résumés de cas, optimise la communication par e-mail, procure de précieuses perspectives d'analyse des leads et offre des comptes rendus dynamiques de compte de clients.





Succès client

Miko réalise le mariage parfait de SAP Commerce et SAP Sales Cloud

Fondée en 1801, l'entreprise familiale belge Miko est l'un des plus anciens torréfacteurs au monde. En dépit de son prestigieux passé, elle ne cesse de songer à l'innovation et à la croissance.

Son objectif avec SAP consiste à améliorer l'efficacité de son département commercial et à renforcer la fidélité de la clientèle.

Pour cela, Miko fait appel à Canguru.

Challenge

L'implication de la clientèle joue un rôle important dans la stratégie de vente de Miko Group. La hiérarchie était convaincue du potentiel d'une nouvelle boutique en ligne combinée à un système IT optimisé, afin d'améliorer les relations entre les divers départements et de mieux comprendre les besoins et ressentis des clients. C'est à cette fin que la société s'est tournée vers une solution SAP du futur

Solution

Canguru a implémenté SAP Commerce et SAP Sales Cloud dans le but d'améliorer l'efficacité du département commercial de Miko et de réaliser une transition impeccable de ses 6 boutiques en ligne Magento vers SAP Commerce. La méthode intégrée avec ERP et Microsoft SharePoint permet d'associer aisément les listes vérificatrices et les devis aux comptes clients individuels. Grâce à cela, l'équipe des comptes, composée des ventes, du back-office et du service technique, a nettement gagné en efficacité.

SAP Commerce permet à Miko d'impliquer plus efficacement la clientèle en ayant une vue sur ce dont elle a besoin, au moment où elle en a besoin. Le catalogue SAP Commerce Miko regroupe marketing, vente, commerce et service clientèle, afin de garantir des perspectives

précieuses, une exécution sans faille et un ressenti contextuel du client. L'instrument CRM Mobile permet en outre au personnel commercial de réagir et d'anticiper les nouvelles opportunités du marché ainsi que les échéances des contrats.

Résultat

Après le déploiement réussi du système, Miko a constaté dans les comptes rendus une amélioration de ses chiffres de vente. La collaboration entre les divers départements a aussi gagné en efficacité, ce qui a résulté sur un chiffre d'affaires supérieur. Entre-temps, la nouvelle boutique en ligne B2B-clients procure une expérience B2C 24 heures sur 24, avec accès personnalisé sur n'importe quel type d'appareil. Une tarification spécifique à chaque client est obtenue directement depuis le système ERP, avec les promos, coupons de réduction et options pour enregistrement rapide des ordres de vente ainsi que des commandes récurrentes.





Succès client

SAP CPQ réduit de moitié les délais d'élaboration des devis chez Drylock Technologies

Drylock Technologies est un fabricant majeur de produits d'hygiène. Son portefeuille de clients comprend des revendeurs et des spécialistes en soins de santé basés en Europe, y compris en Russie, aux États-Unis et en Amérique latine. Avec l'aide de Canguru, ils sont parvenus à réduire de moitié le délai d'élaboration des devis, passant de 10 à 5 jours à peine.

Challenge

Le marché des produits d'hygiène se développe à un rythme soutenu, alimenté par des innovations et des initiatives écologiques émanant tant des entreprises que des pouvoirs publics. Ceci a contraint Drylock Technologies à améliorer le délai de réaction aux requêtes des clients, en particulier le temps nécessaire à l'établissement des devis.

Par ailleurs, la société cherchait à obtenir des avis détaillés sur les coûts exacts de chaque produit, y compris la production, le stockage et le transport. L'essentiel de ses chiffres et décisions était basé sur une analyse de cinq fichiers Excel. Un instrument plus convivial et mieux préparé pour les évolutions ultérieures s'avérait nécessaire.

Solution

La mission de Drylock consiste à fournir aux clients des produits de haute qualité à des prix serrés, assortis d'un service efficace tant au niveau opérationnel que commercial. Tout cela passe évidemment par l'implémentation d'une solution CPQ.

Nous avons proposé à Drylock une solution sur cloud, basée sur une seule ressource de SAP CPQ. Ce faisant, nous sommes parvenus à réduire de 10 à 5 jours le délai nécessaire à l'obtention d'un devis. L'information tarifaire est désormais toujours réactualisée grâce à la connexion permanente avec le système ERP. Cela améliore nettement l'efficacité et réduit les marges d'erreur.

Les possibilités d'intégration de SAP CPQ au système ERP ont également pour avantage que les Master datas du front-end sont cohérentes avec celles du back-end.

Résultat

L'application propose de nombreuses options pour la transparence et l'établissement de comptes rendus. Toutes les données relatives aux appels d'offres sont intégrées dans un seul volumineux bloc de données, par lequel Drylock Technologies peut exécuter de nombreuses analyses.

Avec SAP CPQ, les équipes opérationnelles sont informées des appels d'offres en cours et peuvent réagir de façon anticipée. Cette solution intégrée accélère le processus commercial en centralisant toutes les données, en réduisant les délais de réalisation des devis et en améliorant la satisfaction de la clientèle. **“La collaboration avec Canguru était un excellent choix, étant donné notre approche pratique commune de part et d'autre.”**

Succès client

Lisez comment Arvesta a revalorisé son système CRM

Arvesta n'est pas seulement connu pour ses magasins Aveve et Eurotuinen, mais également pour ses marques fameuses dans le secteur agricole, à l'échelle nationale ou internationale. Pour renforcer l'adoption de leur système CRM, la firme a investi dans le meilleur d'entre eux : SAP Sales Cloud.

[Cliquez ici pour en comprendre la raison →](#)



Arvesta

Wij bouwen aan de landbouw van de toekomst.

“Nous avons opté comme partenaire pour Canguru, en raison de son expertise CX, car c’est l’un des meilleurs spécialistes en Europe.”

Laura Decremer

IT Director commercial chez Arvesta

L'impact de CPQ en chiffres

Cibles atteintes par 26 % de vendeurs en plus

Le fait d'atteindre les cibles améliore la motivation (et le revenu) des vendeurs, ce qui à son tour engendre des effets bénéfiques sur la fidélité du personnel et la diminution des coûts de recrutement.

Réduction de 27 % du cycle de vente

Un cycle de vente plus court renforce l'implication tant du vendeur que du client et optimise le processus commercial. Il en résulte une diminution des coûts et une augmentation des bénéfices.

Taux de conversion de leads en hausse de 19 %

Une procédure d'établissement de devis plus efficace, une tarification plus précise et un panel d'options sur mesure conduisent à une hausse de 19 % du taux de conversion de leads.

49 % de devis en plus

Grâce à l'automatisation et à une efficacité accrue, les vendeurs sont en mesure de générer 49 % de devis supplémentaires. Et chacun sait que plus de productivité signifie plus de ventes.

Hausse de 5 % du chiffre d'affaires

L'implémentation de SAP CPQ débouche en moyenne sur une hausse de 5 % du chiffre d'affaires.

Transformez en un clic vos processus de vente.

Voulez-vous connaître l'impact potentiel de SAP CPQ et CRM pour votre entreprise ? Nos experts se tiennent prêts à partager leurs avis et leur expertise. Prévoyez une démo ou envoyez-nous vos questions et vos besoins par e-mail, sans obligation de votre part.

France

Laurens Spigt

Laurens.spigt@canguru.fr

+33 (0) 7 81 04 28 09



Belgique

Jeroen Poot

jeroen.poot@canguru.be

+32 (0) 478 98 07 27



Les Pays-Bas

Jos Snapper

jos.snapper@thevaluechain.eu

+31 (0)6 53 37 28 55



Luxembourg

Marc Beckers

marc.beckers@thevaluechain.eu

+352 671 09 71 76



Suisse

Romein van Straaten

romein.vanstraaten@thevaluechain.ch

+41 (0)79 413 84 35



#wearTheValueChain
CANGURU

