

Salesforce Partners : Gestion des Relations Partenaires à la Demande



Solution CRM à la Demande et Intégrée

- ❑ Obtenez une visibilité de bout en bout avec une vue intégrée des canaux directs et indirects
- ❑ Gérez votre canal avec des tableaux de bords et des rapports personnalisables, en temps réel
- ❑ Tirez parti de chaque partenariat : gérez le cycle des partenariats, du recrutement aux estimations
- ❑ Développez la fidélité de vos partenaires avec l'enregistrement des affaires fiables et des pistes validées
- ❑ Améliorez l'efficacité de vos partenaires en leur fournissant les documents, les informations client, les prix et les supports dont ils ont besoin pour réussir, en un seul et même endroit
- ❑ Améliorez l'adhésion partenaire via un portail facile à utiliser et une interface intuitive
- ❑ Créez un portail partenaire adapté à chaque niveau ou type de partenaire

« Après une courte période de déploiement, nous utilisons désormais avec succès la suite CRM et PRM complète des applications Salesforce. »

— XLHealth

À la Demande, Intégrée et Entièrement Personnalisable

Salesforce Partners est le premier service à la demande du secteur intégrant la gestion de la relation client (CRM) et la gestion des relations partenaires (PRM). De nombreuses entreprises des secteurs industriels les plus diversifiés comprennent les atouts du déploiement de Salesforce pour leurs partenaires. Pour la première fois, les responsables commerciaux disposent d'une vision globale des performances de leurs canaux de distribution directs et indirects. Les entreprises sont désormais en mesure de gérer leur cycle complet de partenariat. Salesforce Partners donne aux entreprises les outils nécessaires pour développer leurs canaux de distribution et garantir la réussite de leurs partenaires en raccourcissant les délais de rentabilisation.

« Avec Salesforce Partners, nos partenaires seront aussi efficaces que nos commerciaux. »

— Cognos

Une Application. Un En-Cours. Une Solution Salesforce.

Avec Salesforce Partners et Salesforce SFA, vous mesurez les atouts de prévisions consolidées à travers tous les canaux de vente. Vous obtenez tous les avantages de la plate-forme à la demande de salesforce.com, notamment les performances et la fiabilité de notre infrastructure de classe mondiale. Salesforce.com gère l'infrastructure informatique et vous permet de vous concentrer sur vos activités et non sur la technologie. Avec Salesforce, vous pouvez être opérationnel en quelques jours ou semaines et non en mois ou années.

Réussite des Partenaires

Faites bénéficier vos canaux de distribution indirects de la simplicité d'utilisation et du crédit des produits primés Salesforce. Avec Salesforce, vos partenaires peuvent enregistrer des affaires en toute sécurité, demander rapidement un financement marketing et accéder directement aux informations nécessaires pour faciliter leurs échanges commerciaux avec vous.

- ❑ Renforcez la confiance partenaire et réduisez les conflits entre les canaux en proposant des pistes validées, des enregistrements d'affaires vérifiées, des opportunités en collaboration, et des territoires et comptes définis.
- ❑ Offrez à vos partenaires des outils de planification collaborative afin de développer leurs activités et d'améliorer leurs résultats financiers.
- ❑ Communiquez les bonnes informations de vente et de marketing au bon partenaire et au moment opportun.



Croissance des Canaux

Faites l'expérience d'une croissance explosive du chiffre d'affaires de vos canaux de distribution en gagnant et en intégrant rapidement plus de partenaires, en les incitant à utiliser activement votre portail, en assurant une commercialisation et une vente efficaces via le canal et en mesurant les performances de vos partenaires. Obtenez une visibilité complète, de manière à connaître l'origine des affaires, votre modèle de couverture et vos partenaires les plus performants.

- ❑ Obtenez une **visibilité** de 100 % sur les performances marketing et vente de vos canaux. Salesforce Partners vous fournit des tableaux de bord, des rapports d'en-cours, des prévisions, des taux d'affaires gagnées/perdus ainsi que le retour sur investissements en marketing.
- ❑ Gérez la répartition des pistes, l'enregistrement des affaires et la gestion commune des opportunités afin **d'augmenter les ventes des canaux** et de **favoriser la fidélité des partenaires**.
- ❑ Stimulez les stratégies correspondant aux meilleures pratiques afin de garantir des niveaux élevés **d'adhésion des partenaires**.

Choisissez les applications PRM et les meilleures pratiques dont vous avez besoin

- ❑ Gestion des comptes
- ❑ Gestion des budgets MDF/Coop
- ❑ Modèle d'enregistrement d'affaire
- ❑ Planification des activités
- ❑ Gestion des tarifications spéciales
- ❑ Gestion des remises
- ❑ Marketing commun
- ❑ Recrutement des partenaires
- ❑ Formation et certification
- ❑ Devis et configuration
- ❑ Suivi des points de vente

Pour connaître toutes les applications disponibles, visitez le site www.appexchange.com

« En intégrant Salesforce CRM à PRM, nous disposons d'une vue à 360 degrés de l'activité de tous les canaux de vente. »

— Proofpoint

France
54-56 Avenue Hoche
75008 Paris
France
+ 33 (0)1 56 60 56 60
www.salesforce.com/fr

Rentabilisation

Obtenez des résultats impressionnants en un temps record grâce à la personnalisation rapide d'un portail partenaire portant le nom de l'entreprise. Utilisez un contenu et des règles commerciales localisés en permettant aux équipes de différentes régions de déployer des portails dans leurs langues et devises locales. Salesforce Partners est un système internationalisé de programmes de canaux permettant aux entreprises d'atteindre de nouveaux marchés.

- ❑ **Personnalisez vos portails** afin d'adapter l'image de marque de votre entreprise et, par conséquent, de garantir un niveau d'adhésion élevé de vos partenaires ainsi qu'une plus grande facilité d'utilisation.
- ❑ Toutes les **langues** et **devises** prises en charge dans salesforce.com sont accessibles aux partenaires de Salesforce Partners ; cinq langues supplémentaires sont également proposées : tchèque, hongrois, polonais, russe et turc.
- ❑ Gérez de **multiples programmes partenaires** en un seul système, avec des règles commerciales faciles à personnaliser par pays, région, campagne, produit et/ou niveau de partenaire.

Collaborez avec vos Partenaires

Salesforce.com comprend que les entreprises ont différents partenaires dont les besoins et droits divergent. Salesforce Partners propose une solution à plusieurs niveaux prenant en compte la façon dont les organisations multicanaux gèrent leurs programmes partenaires. En proposant différentes fonctions par l'intermédiaire d'éditions diverses, salesforce.com vous permet de créer une stratégie de distribution à partir de laquelle vous pouvez gérer l'ensemble de votre communauté de partenaires.

	Support de Base Partner Edition	Standard Partner Edition	Strategic Partner Edition
Portails Personnalisés au Nom de l'Entreprise	✓	✓	✓
Consultation et Mise à Jour du Profil de l'Entreprise	✓	✓	✓
Documents	✓	✓	✓
Solutions	✓	✓	✓
Activités		✓	✓
Piste		✓	✓
Enregistrement des Affaires		✓	✓
Opportunités			✓
Contacts et Comptes			✓
Financement et Réclamations			✓
Plans d'Affaires			✓
Objets personnalisés (Créez vos propres processus commerciaux)			✓

Prix et Disponibilité

Salesforce Partners est payant par utilisateur partenaire pour les clients de Salesforce Enterprise Edition et Unlimited Edition. Veuillez contacter votre responsable de compte salesforce.com aujourd'hui ou vous rendre sur le site www.salesforce.com pour en savoir plus et commencer à générer plus de revenus par l'intermédiaire de vos partenaires.

États-Unis
The Landmark @ One Market
Suite 300
San Francisco, CA 94105
États-Unis
1-800-NO-SOFTWARE
www.salesforce.com

Amérique Latine
Alfonso Napoles Gandara 50
4th floor, Col. Santa Fe
Mexico
Mexico 01012
+001-415-536-4606
www.salesforce.com

Japon
Ebisu Business Tower 18F
1-19-19 Ebisu, Shibuya-ku
Tokyo, 150-0013
Japon
+81-3-5793-8301
www.salesforce.com/jp

Asie/Pacifique
Suntec Tower Two
9 Tamasek Tower
Singapour, 038989
+65-6302-5700
www.salesforce.com/au

Europe, Moyen-Orient & Afrique
2 rue Saint Louis
1110 Morges
Suisse
+412-1-6953-700
www.salesforce.com