

PEGA SALES FORCE AUTOMATION

AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ. ACCROÎTRE LA VISIBILITÉ. ACCÉLÉRER LA RÉALISATION DES VENTES.

EN BREF

LE DÉFI À RELEVER

Les applications d'automatisation des forces de vente classiques se contentent tout au plus de collecter des données, et sont surtout totalement déconnectées des systèmes d'entreprise et de la réalité du processus commercial. À tel point que les professionnels finissent par créer manuellement des feuilles de calcul, rapports et tableaux prévisionnels. Les méthodologies de vente sont appliquées sans logique précise, et il est impossible d'ajuster le processus de vente pour tenir compte des changements concernant les divisions, zones géographiques, clients, équipes ou responsables commerciaux.

LA SOLUTION

Pega Sales Force conforte votre réussite à chaque stade du cycle de vie des ventes. Seul Pega offre un service intelligent d'orientation, une automatisation des tâches — de la prospection jusqu'à la mise à disposition des produits — et une souplesse sans précédent permettant d'adapter instantanément votre processus commercial. Avec Pega, vous uniformisez en un clin d'œil ce processus pour une multiplicité de divisions, produits, régions, grands comptes et canaux, et l'adaptez de manière dynamique à la spécificité de la situation.

PRENDRE LE CONTRÔLE DE VOTRE PROCESSUS COMMERCIAL

À la différence des applications d'automatisation des forces de vente classiques qui se contentent de collecter des données, Pega Sales Force Automation (Pega SFA) place les ventes au cœur de votre entreprise. Avec Pega, vous faites fi des procédures manuelles, valorisez au maximum les systèmes en place pour transférer facilement les tâches entre tous les intervenants et systèmes en lice, et configurez et exécutez aisément le processus commercial le mieux adapté à votre activité.

Pega automatise l'intégralité du processus commercial — des opérations de prospection et d'affectation de prospects jusqu'à la promotion des ventes et à la mise à disposition des produits. En marge des fonctionnalités SFA classiques offertes, Pega met également à profit ses capacités de gestion des processus métier pour gérer intelligemment chaque opportunité. Déployée dans le cloud ou sur site, la solution Pega SFA est la seule à accompagner véritablement l'intégralité du cycle de vente et, ce faisant, à rehausser les taux d'adoption, consolider les relations avec les clients et accroître les ventes.

- **Renforcer l'efficacité commerciale.** Maximisez votre réussite commerciale. Pega guide les commerciaux au travers de processus de vente complexes, en leur suggérant l'activité appropriée qui permettra de clore la transaction et de construire une relation.
- **Améliorer la productivité.** Des règles dynamiques ajustent automatiquement le processus commercial uniformisé afin qu'il prenne en compte la spécificité de la situation, vous dispensant ainsi de conserver plusieurs versions de votre processus de ventes et évitant aux commerciaux des opérations manuelles inutiles.
- **Accroître la visibilité.** Pega SFA s'intègre aisément aux systèmes existants en vue d'orchestrer l'ensemble des intervenants, données et systèmes indispensables à la conclusion d'une vente, améliorant ainsi la fiabilité des prévisions commerciales.
- **Accélérer la réalisation des ventes.** La technologie Build for Change® de Pega facilite la modélisation et l'ajustement de votre processus de vente, sans programmation ni personnalisation ; vous vous adaptez ainsi rapidement à l'évolution des conditions de marché, des produits, des structures organisationnelles et des objectifs commerciaux.

PEGA SALES FORCE AUTOMATION

LA DIFFÉRENCE PEGA

Seul Pega vous permet d'appliquer rigoureusement votre méthodologie de vente en ajustant de manière dynamique le processus afin de prendre en compte la spécificité du contexte commercial.

- Des processus à base de règles s'appuient sur des données récentes pour évaluer les opportunités et recommander la meilleure action ou tâche — courrier de la direction ou coup de fil, par exemple.
- L'exécution en situation spécialisée, de façon dynamique, le processus par commercial, division, prospect, produit, canal, secteur géographique, réglementation et selon tout autre critère défini par l'utilisateur.
- La gestion des dossiers de bout en bout régit un processus commercial multithread des plus complexes, par la mise en œuvre de méthodologies axées sur les meilleures pratiques à chaque stade.
- L'affectation automatisée des prospects et des opportunités, la gestion des différents stades de la vente, la production de correspondance et le reporting ciblé limitent les tâches manuelles.
- Une vue très complète du processus de vente, englobant les activités passées et à venir, maximise la visibilité.
- La gestion unifiée des canaux permet au personnel des ventes de communiquer sur le mode de son choix, notamment via des outils sociaux et des terminaux mobiles.
- La plate-forme Pega optimise l'automatisation des tâches en articulant les processus commerciaux à d'autres processus et systèmes d'entreprise phares — marketing, service client et exécution notamment.

- Des outils bureautiques familiers, mis à disposition sur un portail métier dédié, permettent à l'administration des ventes de configurer, en un clin d'œil, des règles, processus, modes d'acheminement, remontée des incidents, interfaces utilisateur, droits d'accès et autres composants clés au sein d'une solution SFA parfaitement opérationnelle, sans programmation aucune.

Principales fonctionnalités SFA

- Gestion des clients et des contacts
- Gestion des prospects et des opportunités
- Vue à 360 degrés sur le compte client, le contact, la structure et l'opportunité
- Intégration à Microsoft Outlook pour les échanges par courrier électronique et la prise de rendez-vous
- Campagnes
- Scripts d'appels, modèles de courriers électroniques et de lettres
- Gestion des connaissances
- Intégration de sites sociaux
- Présentation de portail mobile
- Gestion des équipes commerciales et des territoires
- Tableaux de bord de gestion et prévisions configurables



Pega Sales Force Automation donne aux entreprises les moyens de prendre le contrôle de leurs processus de vente complexes aux fins de nouer des relations durables et rentables avec les clients.