

# Leader dans la production



## Client:

Secteur: leader dans la production et la distribution digitale de contenus multimédias mobiles  
CA: 3.900.000 euros

## Contexte

- Le client ambitionne d'étendre sa position de leader du secteur musical au domaine du divertissement digital dans son ensemble.
- Ceci se traduit notamment par une couverture produit étendue (de produit sonnerie à la vidéo), une extension de sa couverture en terme de canaux de distribution (du mobile initialement au on line), une évolution de ces modes de distribution.

## Objectifs:

1. Améliorer l'efficacité commerciales
2. Centraliser l'information dans un outil unique
3. Construire une base de données « compétition » afin de partager l'information avec les différents utilisateurs de la solution SFDC
4. Améliorer les processus de gestion des opportunités
5. Gérer finement l'activités commerciales à l'aide des rapports et des prévisions avancées

## Résultats

- Utilisation d'une base de données unique et partagée par l'ensembles des utilisateurs
- Mise en place de rapports personnalisés et utilisation des fonctionnalités Prévisions avancées de SFDC
- Création d'un objet personnalisé permettant de centraliser l'information concernant la concurrence

## Réalisations

Mise en place de la solution Salesforce dans un QuickStart de 3 jours

Dans l'environnement Salesforce

Revue des exigences métiers pour déterminer les principales solutions

Configuration de l'application Salesforce et réalisation d'une première revue pour valider les premiers éléments de la configuration

Présentation des applications:

- Import Wizard pour l'importation des données
- Offline Connector pour une utilisation de SFDC en mode hors-ligne
- Connect for Outlook pour une synchronisation des emails entrants et sortants entre Outlook et SFDC

Déterminer la gestion des processus d'une opportunité

## Technologie

- Salesforce Professional edition
- Utilisation de l'Import Wizard pou l'intégration des données
- Offline Connector