



AFFculture



12^{ème} Conférence de
fundraising pour la culture

↓ **5 et 6 avril 2023** . Paris



ATELIER 7



AFFculture



12^{ème} Conférence de
fundraising pour la culture

↓ **5 et 6 avril 2023** . Paris



LES QUESTIONS À
SE POSER POUR
CHOISIR UN CRM





QUESTION 1

Quelle est votre connaissance du marché ?



1. Quelle est votre connaissance du marché ?

Solutions « SUITE »

- salesforce
- ONE
- Microsoft Dynamics CRM

Solutions Généralistes

- Divato
- inès CRM
- dimosoftware
- odoo
- AXONAUT
- eudonet
- vtiger
- Deal
- HubSpot
- sugarcrm
- AgileCRM
- Koban CRM & MARKETING AUTOMATION
- COHERIS CRM SLITE
- efficy

Solutions Vente, spécialisées

- pipedrive
- copper
- freshsales
- MOBIFACTORY
- monday.com
- no|crm.io
- SELLSY
- folk.
- iRaiser
- youday

Solutions Marketing

- sendinblue
- ActiveCampaign
- selligent
- mailjet
- Splio
- Plezi
- Marketo
- emarsys
- webmecanik
- ACTITO
- salesfusion
- Adobe Campaign
- MailChimp
- HubSpot

Solutions Service Client,

- HubSpot
- freshdesk
- ONE
- zendesk
- iAdvize
- salesforce



QUESTION 2

Quel est le niveau d'implication au sein de votre organisation et le ROI attendu ?



2. Quel est le niveau d'implication au sein de votre organisation

INTEGRATION SI	EQUPE PROJET	What's in it for me / collaborateur	LIENS AVEC LES CLIENTS	UTILISATEURS CIBLE ET PERIPHERIQUES
TIMING PROJET	RESSOURCES A MOBILISER	What's in it for me / société :	FONCTIONNALITÉS	
			Gestion comptes et contacts O/N Marketing Digital O/N Management des ventes O/N Réalisation commerciale O/N Gestion des activités et alertes O/N gestion des demandes O/N Pilotage / reporting O/N	
RISQUES PROJETS (résistances, habitudes, autres)	ELEMENTS DE ROI			
	Bénéfices quantifiables		Bénéfices qualitatifs	



QUESTION 3

Quel budget est alloué au projet ?

3. Quel budget est alloué au projet ?

Essentiel	Avancé	RECOMMANDÉ Professionnel	Entreprise
<p>Organisez vos activités et vos pipelines de façon à les suivre aisément</p> <p>€ 12 .50</p> <p>Par utilisateur et par mois, facturation annuelle ou €15 par utilisateur, si facturation mensuelle</p> <p>Essai gratuit</p>	<p>Suivi et automatisation de la journée, pour moins de travail matériel et plus de ventes</p> <p>€ 24 .90</p> <p>Par utilisateur et par mois, facturation annuelle ou €29 par utilisateur, si facturation mensuelle</p> <p>Essai gratuit</p>	<p>Tout ce dont vous avez besoin pour collaborer, communiquer et faire croître votre revenu</p> <p>€ 49 .90</p> <p>Par utilisateur et par mois, facturation annuelle ou €59 par utilisateur, si facturation mensuelle</p> <p>Essai gratuit</p>	<p>Bénéficiez d'une initiation, assistance personnalisée et de votre logiciel de GRC</p> <p>€ 99 .00</p> <p>Par utilisateur et par mois, facturation annuelle 10 Utilisateurs min.</p> <p>Contactez-nous</p>

<p>★ Starter</p> <p>À partir de 44€ 41 €/mois facturé à 662€ 497 €/an</p> <p>Comprend 2 utilisateurs payants pour commencer</p> <p> <input type="radio"/> Paiement mensuel Engagement mensuel <input checked="" type="radio"/> Paiement immédiat ECONOMISEZ 10% Engagement annuel </p> <p>Acheter</p> <p>Inclut les outils gratuits, plus :</p> <p>ORGANISER VOTRE PROCESSUS DE VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pipeline de transactions ✓ Automatisation simple ✓ Propriétés personnalisées ✓ Devis <p>ENTRER EN CONTACT AVEC DES PROSPECTS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Appels ✓ Planification de rendez-vous ✓ Chat en direct <p>EFFECTUER UN SUIVI APPROFONDI</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objectifs ✓ Tableau de bord des rapports 	<p>★★ Pro</p> <p>À partir de 440€ 414 €/mois facturé à 6-620€ 4 968 €/an</p> <p>Comprend 5 utilisateurs payants pour commencer</p> <p> <input type="radio"/> Paiement mensuel Engagement annuel <input checked="" type="radio"/> Paiement immédiat ECONOMISEZ 10% Engagement annuel </p> <p>Contactez l'équipe commerciale</p> <p>En plus de bénéficier des fonctionnalités de la version Starter, vous pouvez :</p> <p>GÉRER LA CROISSANCE DE VOTRE ÉQUIPE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Analytics des ventes ✓ Équipes ✓ Automatisation de la rotation des étapes, des tâches et des leads ✓ Personnalisation des fiches d'informations ✓ Champs requis ✓ Rapports personnalisés ✓ Prévission <p>PERSONNALISER LA PORTÉE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Séquences ✓ Création de vidéos personnalisées ✓ Heures d'envoi intelligent ✓ Outils ABM <p>ÉTABLIR DES TARIFS ET DES DEVIS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Produits ✓ Propriétés calculées ✓ Signature électronique 	<p>★★★ Entreprise</p> <p>À partir de 1 104 €/mois facturé à 13 248 €/an</p> <p>Comprend 10 utilisateurs payants pour commencer</p> <p>Contactez l'équipe commerciale</p> <p>En plus de bénéficier des fonctionnalités de la version Pro, vous pouvez :</p> <p>PERSONNALISER HUBSPOT EN FONCTION DE VOTRE ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objets personnalisés ✓ Équipes hiérarchiques <p>ÉTENDRE LES CONTRÔLES DE L'ADMINISTRATEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Autorisations avancées ✓ Rôles des utilisateurs ✓ Autorisations de champ <p>GUIDER ET ACCOMPAGNER LES ÉQUIPES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Analytics des ventes ✓ Guides conversationnels ✓ Transcription d'appel ✓ Score prévisionnel des leads
---	---	---



QUESTION 4

Qui va s'occuper du CRM ?



4. Qui va s'occuper du CRM ?

- > Support et réponse aux questions des utilisateurs ?
- > Suivi de la qualité des données et des processus ?
- > Administration du CRM (création d'utilisateurs, gestion des droits etc) ?
- > Création de nouvelles automatisations, de nouveaux champs, de nouveaux rapports ?



QUESTION 5

Que gagnent vos collaborateurs (et votre organisation !) au fait d'avoir choisi le bon CRM ?



5. Les gains pour l'entreprise et les collaborateurs ?



Merci !

Dites-nous ce que vous pensez de la session en donnant votre appréciation sur la plateforme **Swapcard ! ;)**

