



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

Diva to inès CRM dimo SOFTWARE odoo AXONAUT

eudo net vtiger Deal HubSpot sugarcrm AgileCRM Koban CRM & MARKETING AUTOMATION

COHERIS CRM SLITE efficy

Solutions Vente, spécialisées

pipedrive

copper

freshsales

monday.com

no|crm.io

SELLSY folk. iRaiser youday

Solutions Marketing

sendinblue ActiveCampaign

selligent marketing cloud 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> |

| Starter | Pro | Entreprise |
|---|--|---|
| <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>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>À partir de 1 104€ 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 ! ;)**

