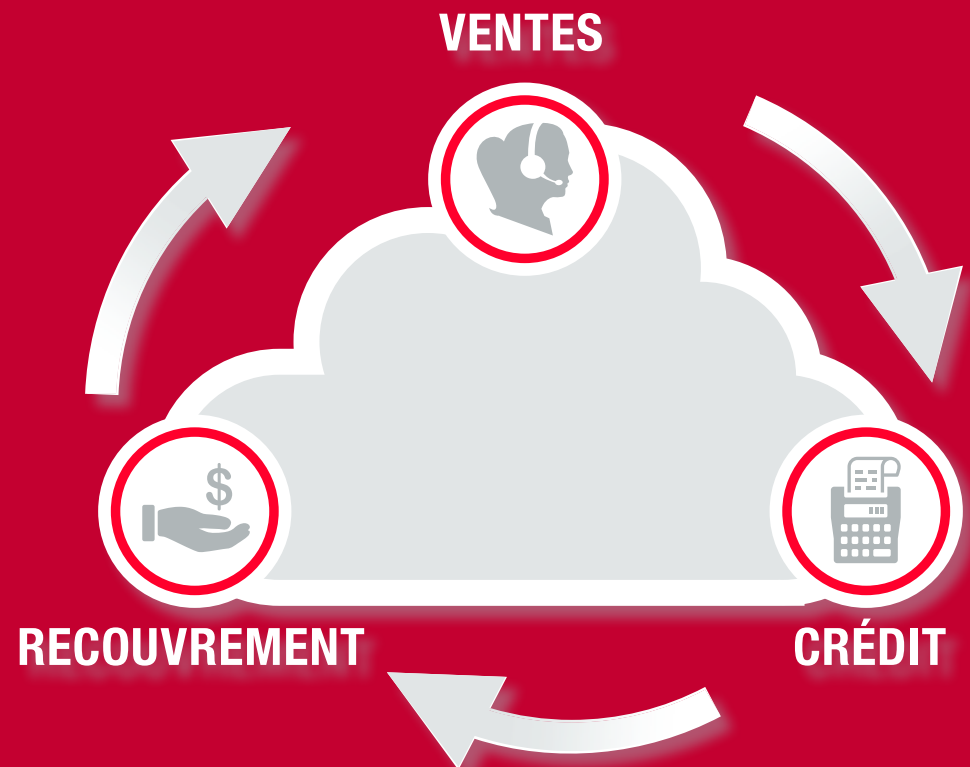


HARMONISATION DES SERVICES DE VENTE, DU CRÉDIT ET DU RECOUVREMENT ET ACCÉLÉRATION DES REVENUS

CONNECTAFFAIRES^{MC}

Offre une solution unifiée de
gestion du cycle de vie du
client pour les entreprises



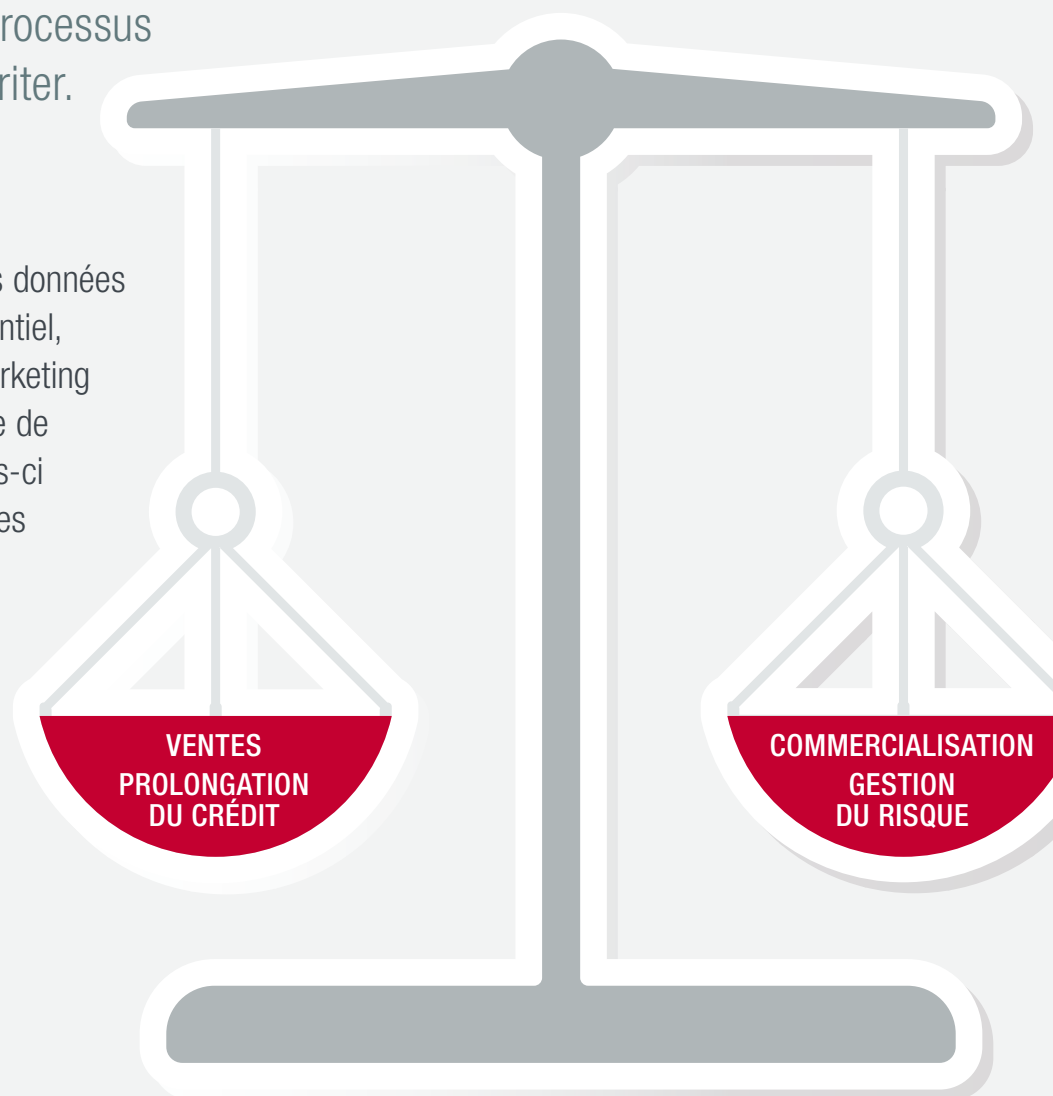
HARMONISATION DES SERVICES DE VENTE, DU CRÉDIT ET DU RECOUVREMENT ET ACCÉLÉRATION DES REVENUS

Au sein de votre entreprise, tous sont dans la même équipe, mais quand les divers services ont des systèmes, des processus et des motivations différents, l'esprit d'équipe peut s'effriter.

Un vendeur en attente de l'approbation du crédit d'un client potentiel pourra devoir faire face à des défis superflus avant de conclure la transaction. Un membre du service du crédit s'efforçant de recueillir des données pour prendre une décision peut accroître les tensions avec le client potentiel, comme avec les équipes internes. Les équipes du recouvrement, du marketing et le service à la clientèle subissent les décisions prises dans l'ensemble de l'entreprise. Sans la capacité d'avoir accès aux données et de trier celles-ci afin qu'elles reflètent les interactions entre les divers services, garantir les revenus et satisfaire vos clients devient beaucoup plus compliqué.

Lorsque les services dépendants les uns des autres ne sont pas bien reliés, cela peut entraîner un manque d'efficacité et d'harmonie.

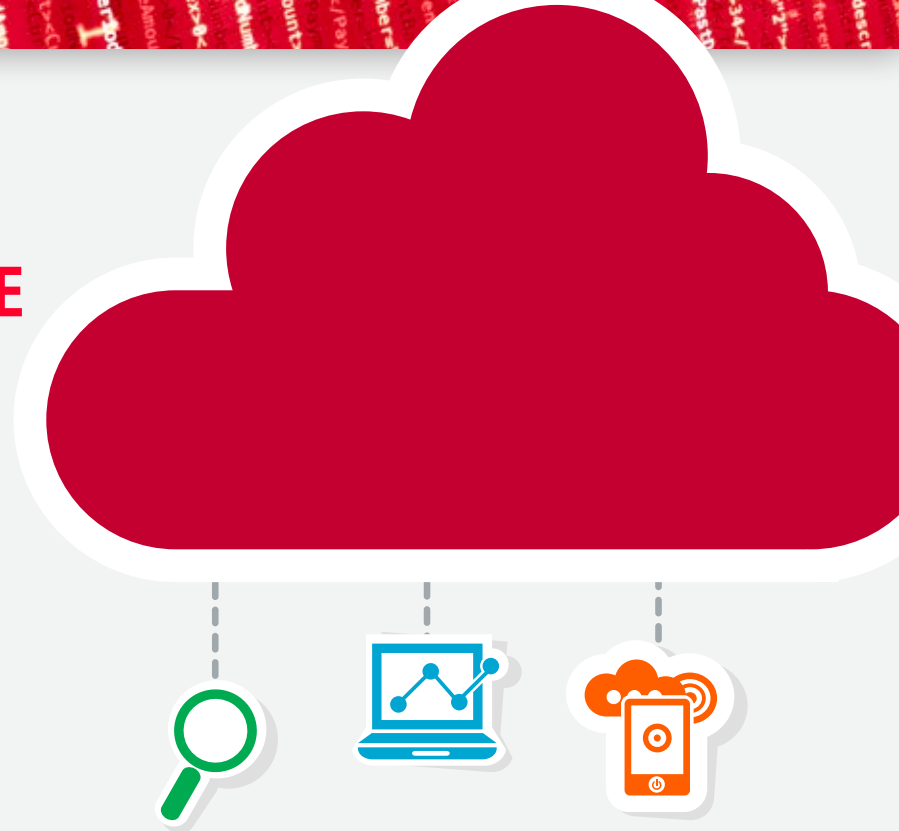
La réponse est une plateforme technologique sur laquelle tous les membres d'un organisme peuvent avoir accès aux mêmes données et interagir en conséquence.



RASSEMBLER LES DONNÉES ET LES DÉCIDEURS SUR UNE MÊME PLATEFORME

ConnectAffaires^{MC} d'Equifax est une application unifiée de gestion du cycle de vie du client, qui **réduit ces divisions** et permet de multiplier la productivité et la rentabilité.

Au lieu de plusieurs systèmes dispersés, toutes les données et toutes les fonctionnalités sont réunies en une seule application **inonuagique à capacité mobile**, développée sur la plateforme de Force.com, qui intègre encore les autres systèmes CRM. Oubliez l'approche de la « chaise pivotante » : vous n'aurez plus à rebondir entre différents systèmes pour accomplir votre travail et servir vos clients.



FLEXIBLE

La capacité d'effectuer des changements rapides et l'accès complet aux données, en un clin d'œil.



SIMPLE

Aucune mise en place importante, comme avec les systèmes sur serveur.



RAPIDE

Élimine les échanges multiples, réduit les délais d'attente pour approbation et les échéances de tâches.



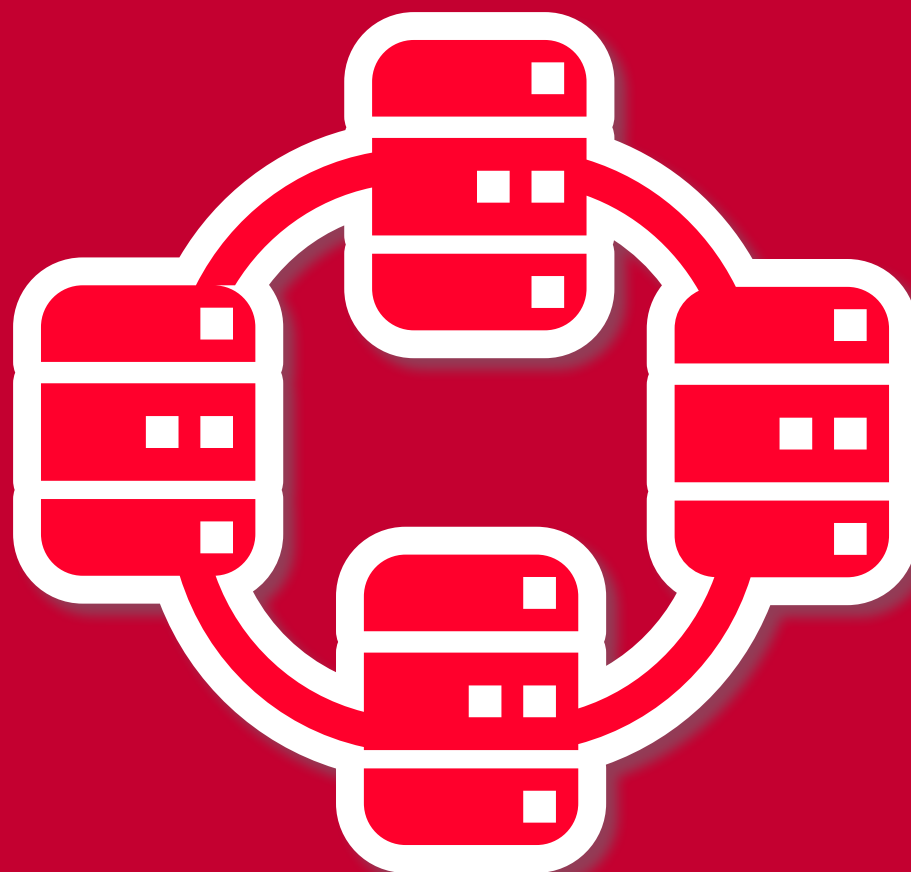
INTELLIGENT

Les fonctions clés sont automatisées, ce qui signifie moins d'erreurs et moins d'heures gaspillées.

UNE COLLABORATION EFFICACE ASSURE DE MEILLEURS RÉSULTATS DANS L'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE

Un dépôt central de données et des tableaux de bord simples d'utilisation, qui permettent à chaque service d'aborder ses propres défis et de travailler ensemble pour résoudre les problèmes qui touchent l'entreprise dans son ensemble.

Les membres de services interdépendants réalisent des tâches au sein d'un même système, tout en ayant accès aux mêmes données de clients. Le résultat est la capacité de collaborer, sans se nuire mutuellement.



UNE COLLABORATION EFFICACE ASSURE DE MEILLEURS RÉSULTATS DANS L'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE



LE SERVICE DES VENTES

Défis :

Les délais peuvent tuer les ventes : les gens se désintéressent lorsque trop de temps passe entre le premier contact et la conclusion; l'approbation de crédit traditionnelle peut demander beaucoup de temps et la cueillette des paiements peut entraîner de la friction, ce qui réduit les chances de renouvellement.

Solution :

L'automatisation permet la prise de décision sur le crédit en temps réel, ce qui peut entraîner un pourcentage de conclusions plus élevé, une approbation pratiquement instantanée au moyen de l'habilitation mobile, ce qui aide à conclure des ententes, peu importe le lieu géographique; une solution de paiement rapide qui entraîne un minimum d'interruptions de service et une compréhension rapide du risque de crédit d'un client potentiel, permettant d'harmoniser les conditions de vente et de satisfaire tous les intervenants.



LE SERVICE DE CRÉDIT

Défis :

L'analyse de crédit traditionnelle peut exiger beaucoup de temps et de main-d'œuvre; le service de crédit est perçu comme un centre de coûts, qui est également une entrave à la rapidité et au retour sur investissement.

Solution :

Les processus de rationalisation et de centralisation permettent à l'équipe du crédit de réaliser davantage de travail, avec le même nombre d'employés; la production augmentée libère les membres de l'équipe et leur permet de se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée, le service de crédit est habilité à prendre des décisions solides en matière de gestion du risque, au moyen de renseignements personnels et d'aperçus de portefeuille et l'habilitation mobile facilite l'approbation de clients hors lieux.



LE SERVICE DE RECOUVREMENT

Défis :

Percevoir l'argent de clients nouveaux et anciens est une fonction essentielle, souvent dévaluée, au sein de toute entreprise saine; bien que le service de recouvrement appuie le flux de trésorerie positif d'une entreprise, leurs activités peuvent entraîner de la friction non seulement avec les clients, mais aussi entre les services.

Solution :

La facilitation des paiements par téléphone/sur place et l'établissement des appels prioritaires aident la réconciliation sans délais ni maux de tête; la gestion de dossiers configurable résout aisément les promesses de paiement, les disputes et les retenues.

UNE SOLUTION POUR LE MARKETING, LE SERVICE À LA CLIENTÈLE ET LES CADRES DIRIGEANTS AUSSI

CONNECTAFFAIRES FOURNIT UN ACCÈS À LA FOIS DE HAUT NIVEAU ET PRÉCIS AUX DONNÉES DANS L'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE, QUI AIDE LES CADRES, LES SPÉCIALISTES EN MARKETING ET LES EXPERTS DE L'ASSISTANCE À LA CLIENTÈLE À PRENDRE RAPIDEMENT LES BONNES DÉCISIONS STRATÉGIQUES.

ConnectAffaires aide le personnel clé à...



Obtenir une visibilité accrue des relations avec les clients existants, ainsi que des états financiers, pour une approche ciblée et informée.



Visualiser des détails plus pertinents concernant la relation avec le client, de manière à **faciliter la résolution de problèmes** liés au service.



Informar la prise de décision stratégique et améliorer les prévisions, au moyen d'une fonction de rapports rehaussée.

OBTENIR DES RENSEIGNEMENTS STRATÉGIQUES À PARTIR D'UN TABLEAU DE BORD COMPOSÉ ENTIÈREMENT DE RÉUSSITES

Les utilisateurs de tous les services peuvent accéder à ConnectAffaires et l'exploiter au moyen d'un tableau de bord intuitif et facile à utiliser, qui comprend :



L'intégration transparente
dans Salesforce.com
(ou le CRM de votre choix).



Des rapports configurables
qui offrent une visibilité approfondie
des risques et du flux de trésorerie.



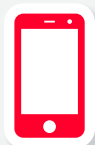
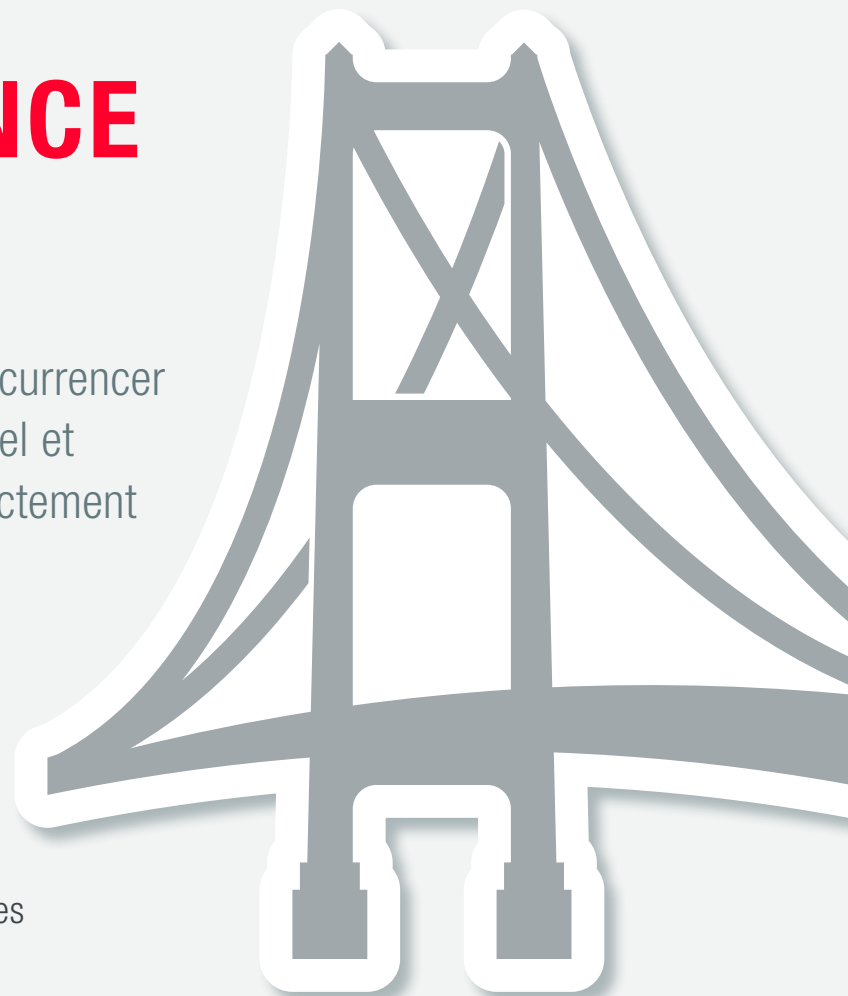
**Des renseignements sur les
tendances de portefeuille,**
conçus pour informer la prise
de décision stratégique.

PROFITEZ DE LA PUISSANCE DE LA COLLABORATION

Les jours où les membres d'une même entreprise doivent se concurrencer pour que leurs défis et objectifs soient abordés en priorité sont bel et bien terminés. Avec ConnectAffaires, tous les employés sont exactement où ils doivent être, c'est-à-dire du même côté de la table.

Dès le premier contact avec un client potentiel et tout au long du cycle de vie de la relation avec les entreprises que vous servez, le fait de réduire les frictions et la tension entraîne inévitablement une expérience positive pour toutes les parties concernées.

En automatisant les fonctions clés liées aux ventes, au crédit et au recouvrement, et en augmentant la visibilité et la simplicité, ConnectAffaires transforme vos tâches en une expérience que vous apprécierez chaque jour.



Pour plus d'éléments informationnels concernant ConnectAffaires, visitez **consumer.equifax.ca/fr/entreprise/connectaffaires**.