**Organisation de suivi de business . 2 juin 10**

**1° étape: Création d'une opportunité dans Relationship**

- Création d'une fiche d'opportunité, soit par RS soit le partenaire

- Acceptation par RS et mise à jour de Relationship unqiuement si les champs obligatoires sont remplis

- Affectation des opportunités aux partenaires par Bruno

- Maj manuelle de Relationship à ce jour

**2° Revue de pipe mensuelle avec les partenaires**

Interlocuteurs chez le partenaire: Directeur commercial et/ou les "champions" RS

2.1. Revue des nouveaux leads

- qualification

- actions prévues

2.2 Revue des affaires gagnées ou perdues

- raisons objectives

- possibilité de recovery

- leçons à tirer

- actions correctrices ( formation, qualification ... )

2.3 Revue du Pipe dans Relationship par partenaire

- format: webex

- outil: Relationship

- Inputs:

    Etat de synthèse par stage

    Etat des actions "to do" de la revue précédente

    Etat des "Commit"

- Analyse interactive deal par deal : avec mise à jour simultanée des champs + des actions à réaliser par deal ( To do )

- Envoi au directeur commercial et au commercial partenaire de :

    Le récapitulatif du To do

    Etat Relationship mise à jour

    Synthèse par stage

    Nouveau commit

**3° Revue de pipe mensuelle avec Bruno**

3.1 Analyse globale par channel manager

- état du business par stage verus mois précédent

- réalisé versus ancien commit

- nouveau commit

- nouveaux leads RS et BPs

3.2 Analyse par BP pour les deals en stage 4 et > 50

- état du business par stage verus mois précédent

- réalisé versus ancien commit

- nouveau commit

- nouveaux leads RS et BPs

- difficultés rencontrées

- zones de progrès

- support et actions correctrices demandées

**Revue trimestrielle avec les partenaires**

**Principe:**

Mettre à jour les plans d'actions au trimestre prévus dans le business plan annuel

**1° Formation**

- Bilan du trimestre précédent

- écart avec le business plan

- Inscription pour le trimesztre à venir des :  
    - commerciaux

    - consultants

    - telemarketers

**2° Marketing**

- Bilan du trimestre précédent

- Ecart avec le business plan

- Plannification des actions du trimestre à venir

    - type d'actions

    - budget

    - nombre de Leads attendus

    - ressources nécéssaires

**3° Relation contractuelle**

- Contrat

- Business plan

- Etat des paiements

- Respect des process ( déclaration leads, review ... )

- Administration des ventes ( contrats ... )

**4° Analyse du business du trimestre précédent**

- Résultat YTD: CA, nouveaux clients,

- Ecart avec le business plan

- Quel % de votre business global

- Efficacité commerciale: panier moyen, longueur cycle de vente, taux de transformation des affaires, nombre de visites commerciales

- Support commercial de RS: nombre de jours, nature des interventions

- Motivation des commerciaux

- Activité commerciale: nombre de leads par le partenaire

- Compétences commerciales: Capacité à vendre efficacement nos solutions, Niveau de qualification des projets , Qualité des propositions commerciales, des démos, maîtrise du pricing, du configurateur, des process et outils RS

**5° Après vente: Analyse de la satisfaction client**

- installations en cours

- qualification des architectures

- accès aux informations

- accès aux ressources de support

- bilan général

- besoins en formation

- demandes de support du partenaire

**6° Difficultés rencontrées par le partenaire**

**7° Priorités et Demandes du partenaire**