



DATAFIRST augmente sa génération de leads de 200 % en cinq mois seulement avec SugarCRM®

La solution Sugar mise en œuvre par son partenaire Synolia réduit le cycle de ventes de DATAFIRST de 66%

Profil de la société

Siège social

Lyon, France

Fondé en

1985

Description de la société

DATAFIRST développe et déploie des solutions complètes et innovantes de gestion pour les concessionnaires automobiles depuis 1985. Ses spécialistes sont des experts du domaine disposant de connaissances approfondies de l'activité commerciale du revendeur, y compris les moyens d'intégrer ses habitudes de travail dans nos solutions.

Site Internet

www.datafirst.fr

Solution

Sugar Professional™

Partenaire de solution

Synolia

Editeur de logiciels de gestion pour la distribution automobile, DATAFIRST a choisi Sugar et le partenaire Gold de Sugar, Synolia, pour accroître sa part de marché, augmenter ses opportunités de vente additionnelles et développer de nouvelles applications SaaS pour son portefeuille de produits. Avec Sugar, DATAFIRST a réduit son cycle de ventes de douze à quatre mois, sur le lancement de son offre CRM V12 chez ses clients et a augmenté sa génération de leads de 200 % sur les 5 premiers mois d'exploitation.

Les défis

DATAFIRST développe et déploie des solutions de gestion pour l'industrie automobile. Bien que ces solutions soient installées chez le concessionnaire, elles sont reliées par intergiciel aux fonctions ERP des fabricants de voitures du concessionnaire. Les systèmes prennent en charge l'achat, la vente, et la réparation des véhicules, et contrôlent la facturation, l'approvisionnement et l'affectation du personnel. DATAFIRST intervient dans toute l'Europe, auprès de 22 000 utilisateurs.

Concernant la création de leads, la société s'en est remise à des roadshows annuels et à des campagnes d'e-mailings traditionnelles envoyées à des listes de contacts provenant de son système de gestion. Pour stimuler les ventes, DATAFIRST s'est fixé trois objectifs : l'acquisition de nouveaux clients et l'augmentation de la part de marché, l'augmentation des ventes additionnelles auprès des clients existants et le lancement de produits SaaS à valeur ajoutée comme le CRM destiné aux concessionnaires et les sites Internet de marque. « Pour réaliser ces objectifs, nous savions qu'il nous fallait un système CRM », rappelle Rémi Clemendot, directeur des nouveaux marchés pour DATAFIRST. « À l'époque, nous ne possédions qu'une Base de données Client peu exploitable pour le Marketing Opérationnel. »

La solution : Sugar Professional

Outre Sugar, DATAFIRST a également considéré Salesforce, Sage CRM et le module CRM de son système de gestion Exact. « Nous nous sommes décidés pour SugarCRM en raison de son ensemble complet de fonctionnalités, de sa facilité de mise en œuvre, ainsi que du choix offert par SugarCRM de déployer la solution sur site ou dans le cloud », explique Rémi Clemendot. « Nous avons également trouvé un excellent partenaire Gold de Sugar ; Synolia. Et nous sommes aujourd'hui hébergés par le cloud de Synolia. Il semble cependant qu'une installation locale soit meilleure pour nous, nous disposons de cette souplesse. C'est très important pour nous. » Synolia a intégré Sugar à Exact et au site Internet de la société, effectué des ajustements supplémentaires et formé la force de vente de DATAFIRST. La solution Sugar de DATAFIRST a été lancée en juillet 2011 auprès de l'ensemble du personnel des ventes et du marketing en France. DATAFIRST envisage de l'étendre à l'avenir aux autres bureaux situés en Europe.

« En seulement quatre mois - au lieu des douze habituels - nous avons su vendre notre système CRM à destination des concessionnaires automobiles à 80 % de nos clients revendeurs Ford. Sans Sugar, les campagnes et téléventes qu'il soutient, cela n'aurait jamais été possible. »

Rémi Clemendot, Directeur des nouveaux marchés, DATAFIRST



SugarCRM
10050 N Wolfe Rd, SW2-130
Cupertino, CA 95014
États-Unis
Tél. : +1 408.454.6900
info@sugarcrm.com
www.sugarcrm.com



Synolia
Lyon 04.27.70.53.70
Paris 01.84.20.00.90
France
sugarcrm@synolia.com
www.synolia.com

Les bénéfices

Sugar coordonne aujourd'hui l'ensemble des ventes et des activités de marketing de DATAFIRST, y compris les campagnes d'emails et une newsletter mensuelle vers 5 000 destinataires environ. Avec Sugar, DATAFIRST a complètement mis à jour sa base de données clients, ce qui permet aux représentants commerciaux de visualiser la base installée des produits DATAFIRST détenus par les concessionnaires individuels. Dans un cas, ces informations ont révélé une importante opportunité de ventes additionnelles au sein de sa clientèle Ford. « En seulement quatre mois - au lieu des douze habituels - nous avons su vendre notre système CRM à destination des concessionnaires automobiles à 80 % de nos clients revendeurs Ford », remarque Rémi Clemendot « Sans Sugar, les campagnes et téléventes qu'il soutient, cela n'aurait jamais été possible. » Sugar a également fortement augmenté la création d'opportunités en produisant 428 opportunités en seulement cinq mois, soit une augmentation de 200 % par rapport aux 150 de l'année précédente.

Rémi Clemendot est enthousiaste en ce qui concerne l'avenir de Sugar avec DATAFIRST et crédite Synolia pour sa réussite rapide. « Synolia a une véritable expérience des solutions de CRM, pas simplement avec Sugar, mais avec la façon dont le CRM doit être mis en œuvre au sein d'une entreprise », conclut Rémi Clemendot. « Ils ont de grandes compétences et ont toujours été réactifs. Il serait très difficile de vivre sans CRM maintenant. C'est dans les gènes de notre société. »

À propos de DATAFIRST

DATAFIRST développe et déploie des solutions de gestion complètes pour l'industrie automobile utilisées par les concessionnaires et les groupes de concessionnaires autant que par les principaux fabricants automobiles dans le monde entier. Nos solutions sont conçues pour s'intégrer aux processus de travail de chaque marque et établir une communication en temps réel avec ses systèmes informatiques, assurant ainsi la qualité des informations selon les politiques propres à chaque constructeur.

À propos de Synolia

SYNOLIA est le plus ancien partenaire de SugarCRM au monde et le premier partenaire Gold de SugarCRM en France depuis 2004. La société équipe plus de 250 entreprises aux côtés de Sugar en France. Grâce à son équipe hautement qualifiée d'experts Sugar, SYNOLIA fournit la traduction officielle de Sugar en français, gère la communauté francophone et propose un portefeuille de services professionnels à valeur ajoutée. Ses compétences en matière de paramétrages, de développement, de support technique, de maintenance corrective et évolutive des applications, d'hébergement et de formation lui permettent de mener à bien ses projets d'implémentation de SugarCRM avec succès et dans le respect de l'état de l'art SugarCRM. L'expertise de Synolia repose sur la compréhension des processus métiers de ses clients, afin de garantir une mise en œuvre optimale de SugarCRM adaptée à leurs besoins. SYNOLIA possède des bureaux à Lyon et à Paris.