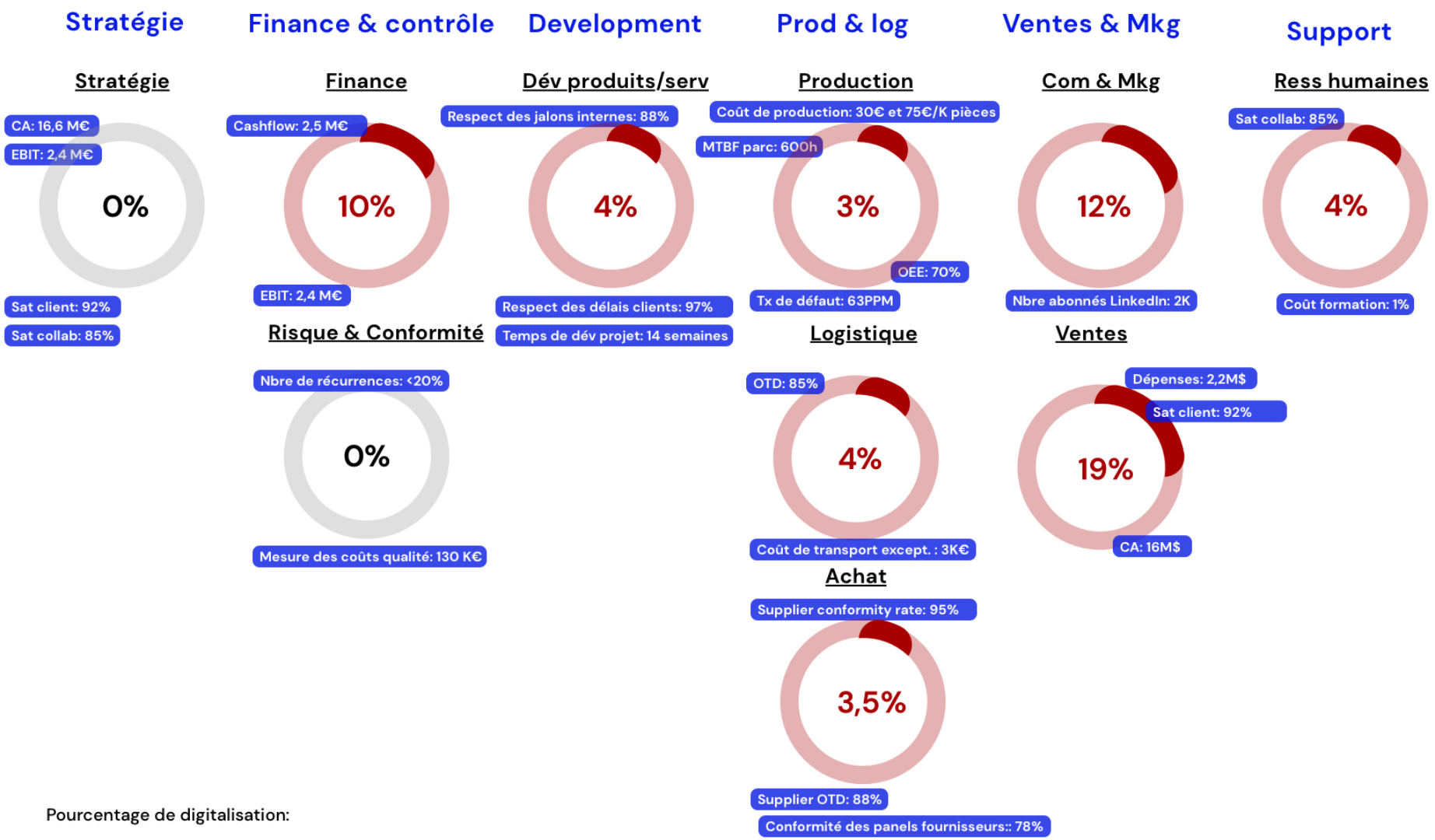
Maturité digitale de l'entreprise industrielle XX par maturity +



Pourcentage de digitalisation:

- Digitalisation importante - Au dessus de 60%
- Digitalisation moyenne - Entre 30 et 60%
- Faible digitalisation - En dessous de 30%

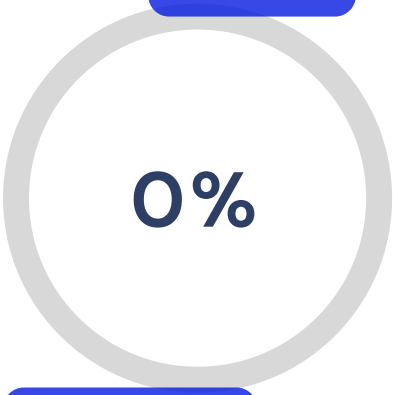
4. Entreprise « Industrielle » et maturity +

Maturité digitale de la fonction

Stratégie

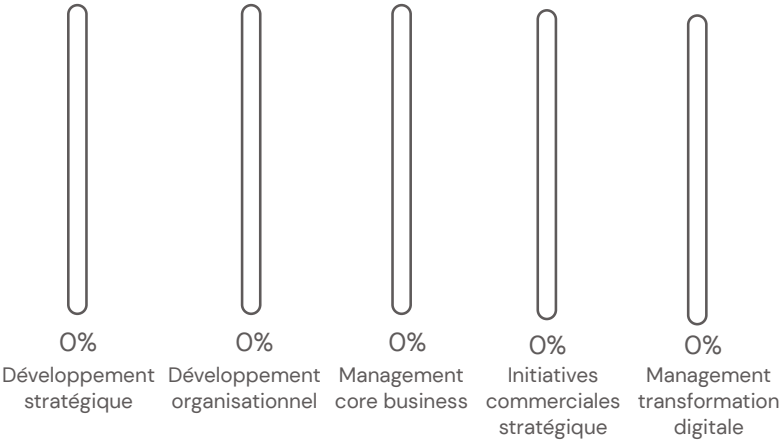
CA: 16,6 M€

EBIT: 2,4 M€



Sat client: 92%

Sat collab: 85%



Situation actuelle

L'entreprise XX cré des initiatives de développement stratégique au travers de séances de brainstorming internes.

Le suivi de ces initiatives s'effectuent au travers d'un tableur.

En 2022, deux initiatives stratégiques ont été définies et sont en cours d'exécution: développement du catalogue aux US et réduction du défaut récurrent des pièces de fixation.

Opportunités digitales pour la fonction

Stratégie

CA: 16,6 M€ EBIT: 2,4 M€ Sat client: 92% Sat collab: 85%

1. Satisfaction client/Chiffre d'affaires: Construire des enquêtes digitales de satisfaction et de développement client pour récupérer les opportunités de développement business moyen terme.

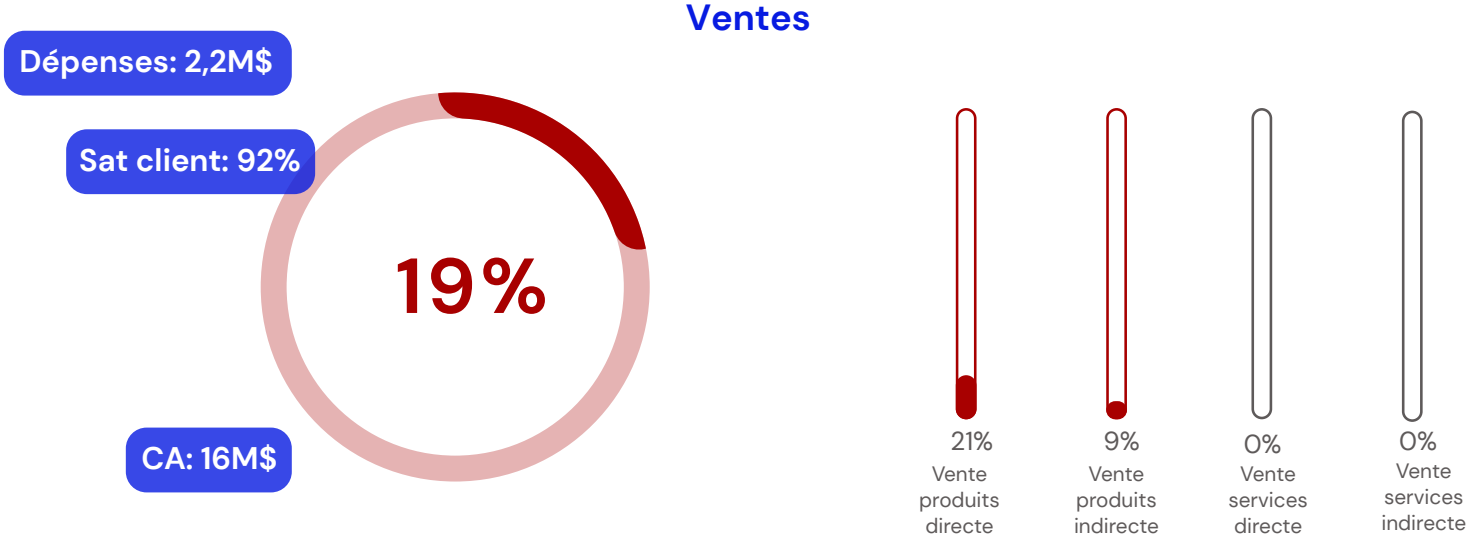
2. Satisfaction client/Chiffre d'affaire: Co-construire avec 6 à 10 clients et prospects US l'expérience digitale des solutions de l'entreprise « Industrielle » (vs. catalogue).

3. Entreprise Indus Net Promoter Score: Développer une solution de traçabilité des déchets (huile, copeaux…) au travers d'une plateforme blockchain. (exemple: TRACE Digital)

4. L'entreprise XX et maturity +

Maturité digitale de la fonction

Ventes



Situation actuelle

L'entreprise XX gère l'ensemble de ses opportunités client à travers l'outil Salesforce, depuis la gestion de contacts, la gestion contractuelle jusqu'aux prévisions de revenu annuel.

La gestion de fin de contrat est également prédit par Salesforce afin de limiter les stocks résiduels.

La vision revenu/client est intégrée à l'ERP de l'entreprise Indus. Les plans de développement client sont gérés au travers d'Excel.

Les ventes indirectes sont proposées à travers le catalogue de l'entreprise « Industrielle » (distributeurs).

Opportunités digitales pour la fonction

Ventes

Dépenses: 2,2M$ **Sat client: 92%** **CA: 16M$**

1. CA/Satisfaction client: Co-construire avec 6 à 10 clients et prospects US l'expérience digitale des solutions de l'entreprise Indus (vs. catalogue) (objectif 2022)

2. Satisfaction client/CA: Construire des enquêtes digitales de satisfaction et de développement client pour récupérer les opportunités de développement business court terme.

3. CA: Utiliser des outils digitaux de mapping client (Salesforce?) pour mieux maitriser les processus de décision et augmenter le win rate (vers 50%).