

# Les coûts cachés des systèmes fragmentés

Pour les responsables commerciaux

Avant, une entreprise qui souhaitait étendre ses activités augmentait le nombre de salariés ou améliorait la productivité des représentants.

Dans le monde d'aujourd'hui, où les budgets sont plus restreints, la productivité des représentants est plus importante que jamais pour développer une stratégie de croissance durable.

Pour pouvoir guider votre équipe sur la voie du succès, vous devez tout d'abord analyser les défis de votre entreprise.



# L'étude

Une nouvelle [étude sur la productivité commerciale](#) indique que les **représentants commerciaux n'utilisent que 62 % de leur environnement technologique.**

**55 %** des personnes interrogées n'utilisent pas les outils qu'elles trouvent superflus.

**50 %** n'utilisent pas les outils qui ne proposent pas d'intégration utile.

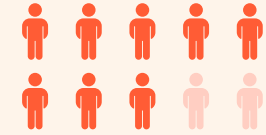
**36 %** n'utilisent pas d'outils quand elles disposent d'une solution temporaire.

En moyenne, les représentants commerciaux ont recours à **13 solutions disparates** dans l'environnement technologique de leur entreprise.

Beaucoup de ces solutions ne sont plus alignées avec les besoins actuels des équipes ou comportent des fonctionnalités redondantes, ce qui représente une perte de temps considérable qui pourrait être consacré aux activités générant des revenus.



**95 %** des personnes interrogées affirment qu'une réduction du temps consacré aux activités ne générant pas de revenus les aiderait à atteindre leurs objectifs.



**8 personnes sur 10** affirment qu'une réduction du temps consacré aux activités ne générant pas de revenus les aiderait à obtenir des primes.



**86 %** affirment qu'une réduction du temps consacré aux activités ne générant pas de revenus leur permettrait d'augmenter leur salaire.



**25 %** déclarent que les mises à jour fréquentes de Salesforce ou d'un autre CRM les empêchent de se concentrer pleinement à leurs activités de vente.

# Le problème



Les représentants commerciaux passent en moyenne **41 %** de leur journée à d'**autres activités** que la vente.


Cela représente une perte d'environ **38 %** de chiffre d'affaires pour les entreprises par trimestre.



L'augmentation des effectifs ne permet pas de réduire les pertes de temps et d'améliorer l'adoption. De même, il n'est pas possible de mettre en place des processus efficaces et de prévenir les dérives en ajoutant des outils disparates au fur et à mesure de la croissance.

**Pour une croissance réussie, les entreprises doivent optimiser leurs systèmes et diminuer leurs coûts d'utilisation.**

# La solution



De quoi votre équipe serait-elle capable avec **41 % de temps en plus à consacrer à la vente** ?

Quels bénéfices tireriez-vous d'un environnement technologique rationalisé, d'un taux d'adoption élevé de votre CRM, de solutions durables en réponse à vos besoins, et de données exploitables pour votre processus de prise de décision ?

**Avec HubSpot, vous pouvez :**

- ✓ **Faire gagner un temps précieux à vos équipes commerciales**, et permettre à vos représentants de vendre mieux et plus vite.
- ✓ **Augmenter le taux d'adoption du CRM** grâce à un logiciel facile à adopter, à aligner et à adapter.
- ✓ **Améliorer la productivité des représentants**, et investir dans le développement des activités plutôt que dans l'augmentation des effectifs.
- ✓ **Fournir une expérience client connectée** à l'aide de fiches d'informations de contacts universelles.
- ✓ **Diminuer vos coûts d'utilisation** grâce à une solution tout-en-un sans coûts cachés.

Cliquez [ici](#) pour consulter les avis de la communauté G2 concernant le **Sales Hub**.



# Les résultats



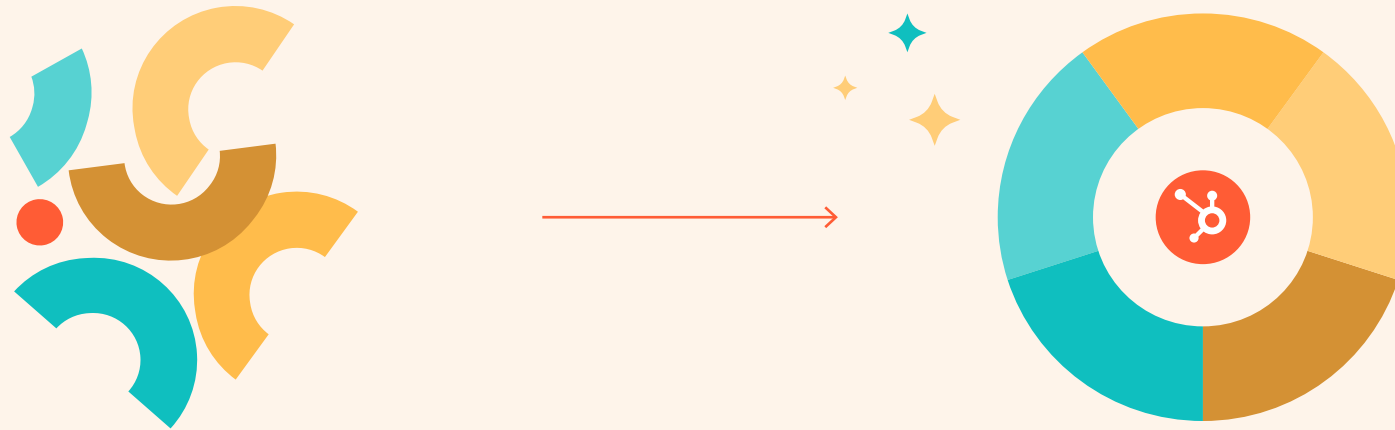
- ✓ **Un plus grand nombre de transactions conclues**  
Les clients Pro et Entreprise constatent une hausse de 126 % du nombre de transactions conclues 12 mois après achat.<sup>1</sup>
- ✓ **Un meilleur taux de conclusion des transactions**  
Les clients Pro et Entreprise constatent une augmentation de leur taux de conclusion des transactions 6 mois (52 %), 9 mois (72 %) et 12 mois (76 %) après achat.<sup>2</sup>
- ✓ **Un délai de rentabilisation plus court**  
En moyenne, l'activation du Sales Hub prend 50 jours.<sup>3</sup>
- ✓ **Une croissance durable au fil des années**  
Pour la majorité des clients du Sales Hub avec plus de 50 licences utilisateurs payantes, le chiffre d'affaires des transactions conclues, le nombre de transactions conclues, le taux de conclusion des transactions et le montant moyen des transactions sont restés stables ou ont augmenté au fil des années.<sup>4</sup>

[Calculer votre retour sur investissement](#)

# Les résultats



- ✓ **Un plus grand nombre de transactions conclues**  
Une augmentation de 85 % des transactions conclues au bout de 12 mois, comparé à ceux qui disposent uniquement du Sales Hub.<sup>1</sup>
- ✓ **Un meilleur taux de conclusion des transactions**  
Une augmentation de 74 % du taux de conclusion des transactions au bout de 12 mois, comparé à 57 % pour ceux qui disposent uniquement du Sales Hub.<sup>2</sup>
- ✓ **Une efficacité accrue**  
Les clients qui utilisent les workflows concluent en moyenne 508 % de transactions en plus que ceux qui ne s'en servent pas.<sup>3</sup>
- ✓ **Une croissance accrue du nombre de leads inbound**  
Au bout de 12 mois, les clients constatent une augmentation de 109 % du nombre de leads inbound.<sup>4</sup>
- ✓ **Une augmentation du trafic sur le site web**  
Une augmentation de 18 % du trafic sur le site web au bout de 12 mois, comparé à ceux qui disposent uniquement du Marketing Hub.<sup>5</sup>



## Des logiciels connectés pour une croissance réussie

L'utilisation d'une plateforme CRM unifiée plutôt que d'un environnement technologique fragmenté vous permet d'économiser les ressources suivantes :

- Frais d'abonnement mensuels
- Coûts d'intégration
- Ressources tierces (projets ou contrats de prestation de services)
- Intervention d'équipes internes (développement, ingénierie, ou encore opérations)
- Lacunes comblées manuellement (avec des classeurs Excel, ou encore des plateformes BI)

Rationaliser votre technologie et diminuer vos coûts d'utilisation n'est que le point de départ.

Comment améliorer la productivité des représentants et générer une croissance durable ? Pour cela, vous devez identifier les pertes de temps et d'énergie dans votre processus actuel.

En savoir plus  
(vidéo en anglais)