

TEC/Démo/Demo Personnalisé/WorkShop/PoC

Parcours du cycle de vente (technique)
et de ses « accélérateurs »



Comprendre le comportement d'achat du client :

▪ Partenaire d'innovation (18%)

- Le client recherche une **approche customisée** pour un projet complexe avec des **risques et des impacts métier stratégiques importants**. Ils recherchent pour cela des **leaders d'opinion** orientés métier ayant une **compréhension profonde du client** basée sur une relation forte.

▪ Fournisseur de confiance (46%)

- Le client recherche une **technologie innovante leader** de son marché ainsi que des **services intégrés** à son infrastructure. Dans le cadre d'une conduite de **projet haut de gamme** réalisée par une **équipe dédiée** au client depuis l'achat jusqu'à la livraison finale.

▪ Valeur / Prix (Qualité/Prix) (36%)

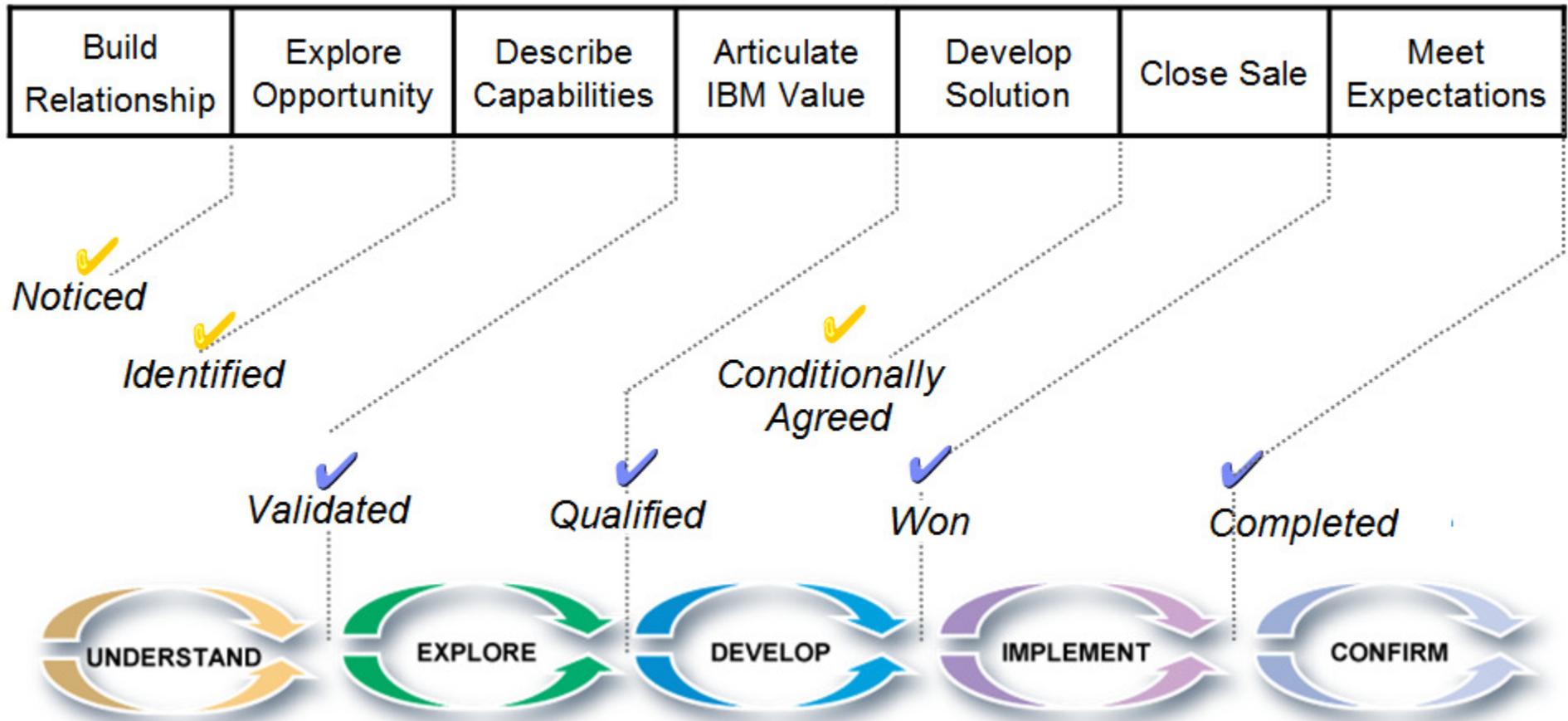
- Le client recherche une **technologie spécifique** ou un service, fourni par une **marque de confiance**. Le projet doit être configuré et livré selon leurs **spécifications** dans les **temps** et à un **prix compétitif**, simplement et efficacement.

La méthode **Client Value Method** met l'accent sur la création de valeur et apporte également une valeur maximale pour le fournisseur



Comprendre le besoin	Explorer les options	Développer la solution	Mettre en oeuvre	Confirmer la valeur
Confirmer le Compelling Reason to Act (CRA)	Développer la perception de la Valeur UNIQUE	Confirmer le bénéfice attendu et la Proposition de Valeur	Confirmer que les exigences de mise en oeuvre sont comprises et utilisées	Confirmer utilisation et valeur de la solution comme prévu

Sales Cycle

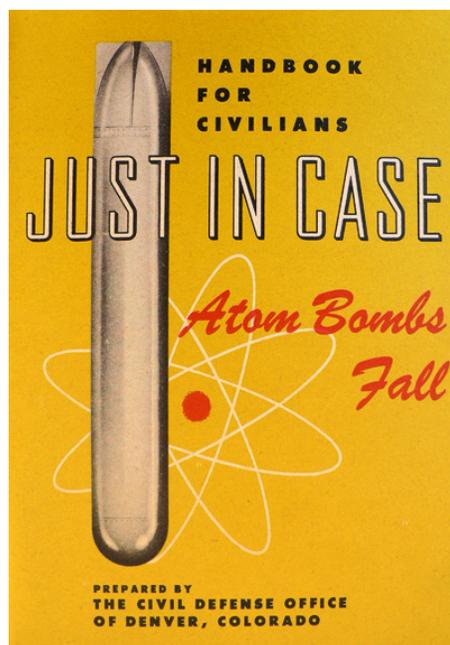


GPP vs Sales Connect => mêmes stages

Quel est votre état d'esprit ?



"I know nothing about the subject, but I'm happy to give you my expert opinion."



Vous, vous et vous.

- ~~Parler~~ : Ecouter
- Apporter de la valeur (Google, votre expérience,....)
- Soyez direct/impactant : « Faites leur perdre équilibre »
- Soyez présent
- Soyez unique
- Soyez confiant



- **You never get a second chance to make a first impression ! (20 secondes, 20 mots, 20 gestes!)**

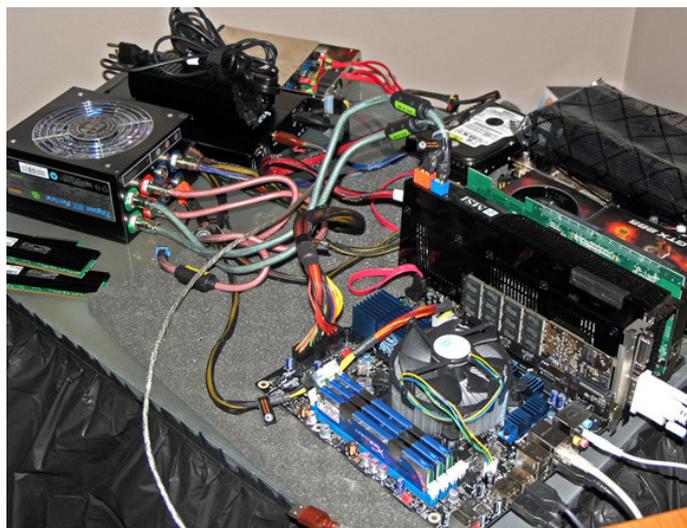
Le cycle de vente et ses « accélérateurs »

Découverte
Qualification
Crédibilité

POC

Ateliers
(Discovery Workshop)

Evaluation produit



Maquette
(Démonstration personnalisée)

POT

Demo

BVA
(Business Value Assessment)

Découverte, qualification, crédibilité : 3 slides sinon rien !

1. Vous dans 1 an ! :
 imaginez ce que pourrait/devrait être la « Success Story » de votre client

2. Notre offre

3. Ils l'ont déjà fait !



Demo

- Direct dans le vif du sujet
- Idéalement en live ou enregistrée voir Youtube
- Soyez prêts
- Structurée, pédagogique, enthousiasme
- ~~Fonctionnalités~~ Bénéfices
- Formation : « Demo to win »



Démo personnalisée (maquette)

- Du fait « maison » versus de l'industriel
- Sur les bases du cas client (ou cas client similaire, site web,...)
- rapide
- Démontre votre engagement
- Valoriser votre travail « un petit truc, pas terrible, vite fait hier soir dans le RER »
- Crée une intimité
- 1^{ère} ébauche/projection



CQQCOQP

- **COMMENT** : vite et bien
- **QUOI** : 1^{ère} ébauche/projection
- **QUI** : vous
- **COMBIEN** : < 1/2 journée
- **OU** : sur votre Thinkpad
- **QUAND** : dès le 1^{er} RDV
- **POURQUOI** : engagement personnalisé = impact

POT (Proof of Technology)

- **Proof of Technology** : Session s'adressant à des professionnels de l'informatique. Ils se familiariseront avec les produits au travers de présentations, de démonstrations et surtout d'exercices pratiques.



<p>Explorez les technologies IBM avec l'accompagnement de nos experts.</p>  <p>+ de 400 consultants techniques en contact permanent avec le terrain et qui mettent à votre service leur savoir-faire pédagogique.</p> 	<p>Évaluez les solutions IBM adaptées à vos besoins actuels, par des travaux pratiques.</p>  <p>100% des démonstrations sur des produits nouveaux, avec des machines performantes et un cadre qui favorise l'apprentissage.</p> 	<p>Gagnez du temps en accélérant votre décision par l'expérimentation de plusieurs produits IBM dans des scénarios cohérents.</p>  <p>+ de 15 ateliers techniques par mois qui favorisent l'acquisition progressive d'une expérience au travers de cas typiques et concrets.</p> 
--	--	---

CQQCOQP

- **COMMENT** : travaux pratiques
- **QUOI** : 1^{ère} prise en mains
- **QUI** : Clients, partenaires, CSI
- **COMBIEN** : 5+
- **OU** : BC (ou sur site)
- **QUAND** : tous les mois
- **POURQUOI** : veille technologique, dynamique de groupe, accélération du cycle de vente

PoC (Proof of Concept)

- Une **preuve de concept** ou **POC** (de l'anglais : *proof of concept*), ou encore **démonstration de faisabilité**¹, est une réalisation **courte** ou **incomplète** d'une certaine méthode ou idée pour démontrer sa faisabilité.



CQQCOQP

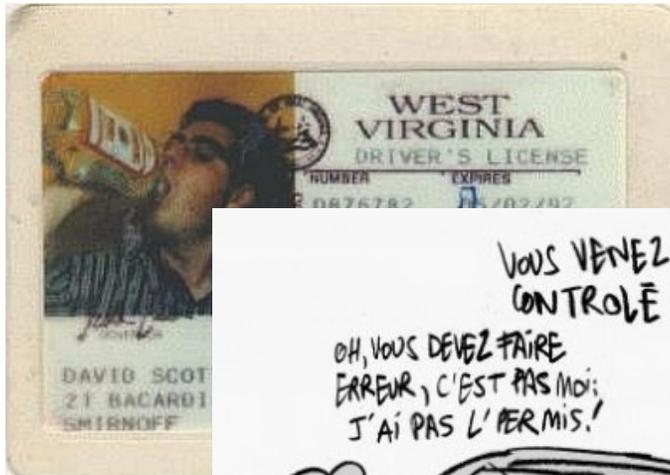
- DOU
 - Objectifs (métiers, techniques, mise en œuvre,...)
 - Critères et mesures de succès
 - Engagement de ressources
 - Signatures
 - Restitution
 - Next step



- **COMMENT** : « égal et différent »
- **QUOI** : démonstration simple
- **QUI** : vous, le client, le Lab, ISSW
- **COMBIEN** : < 5% de l'opty
- **OU** : sur site ou cloud (Open TEC)
- **QUAND** : le plus tard possible
- **POURQUOI** : valider un point de faisabilité, d'intégration, de performance,...

Evaluation produit (test)

- POT obligatoire
- Bien comprendre le CQQCOQP du client (DOU)
- Accompagnement obligatoire
- Accord client pour la relecture du document de restitution de l'évaluation



CQQCOQP

- **COMMENT** : Accompagnée
- **QUOI** : test du produit par le client
- **QUI** : le client avec vous
- **COMBIEN** : exceptionnellement et court
- **OU** : sur site ou cloud (Open TEC)
- **QUAND** : quand c'est obligatoire
- **POURQUOI** : ???

Ateliers (Discovery Workshop) : Y a-t-il un pilote dans l'avion ? 1/4



- Challenges :
 - Difficile de comprendre/cerner l'ensemble des attentes/objectifs client
 - Difficile de se différencier de la compétition
 - Les clients nous poussent à des présentations/comparatifs de plus en plus techniques des produits
 - Difficile de construire une proposition "collaborative"

Ateliers (Discovery Workshop) :

Changez les règles du jeu !

Prenez les commandes

2/4



▪ Proposition de valeur :

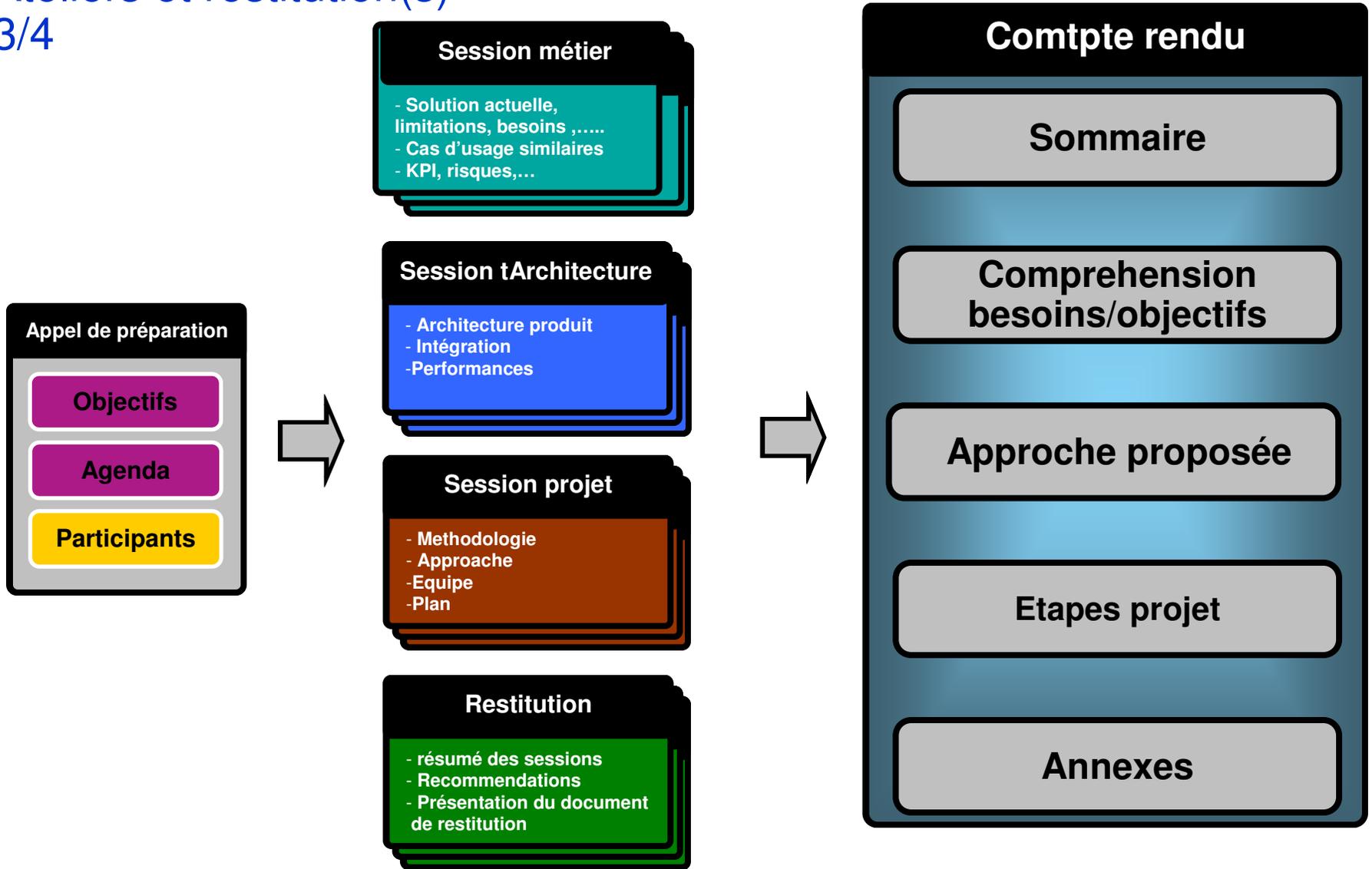
- Une approche systématique pour formaliser les besoins clients et l'adéquation de l'offre IBM
- Couvre les dimensions métier, IT et projet
- Des échanges étayés et une restitution formelle (ppt et/ou doc)
- Un processus décisionnel accélérer : un GO/NOGO bi-parties en 2 jours.

CQQCOQP

- **COMMENT** : Approche « consultative »
- **QUOI** : sessions de travail client/IBM
- **QUI** : le client (métier, IT) avec vous et ISSW
- **COMBIEN** : 2 à 3 ½ journées
- **OU** : sur site
- **QUAND** : le plus tôt possible
- **POURQUOI** : Approche professionnelle de l'analyse du besoin

Ateliers et restitution(s)

3/4



Agenda de la restitution 4/4

- Compréhension du besoin
 - Besoin métier
 - Situation actuelle et visée
 - Critères de succès
 - Bénéfices attendus
 - Approche, macro planning

- Solution
 - Analyse IBM
 - Approche recommandée

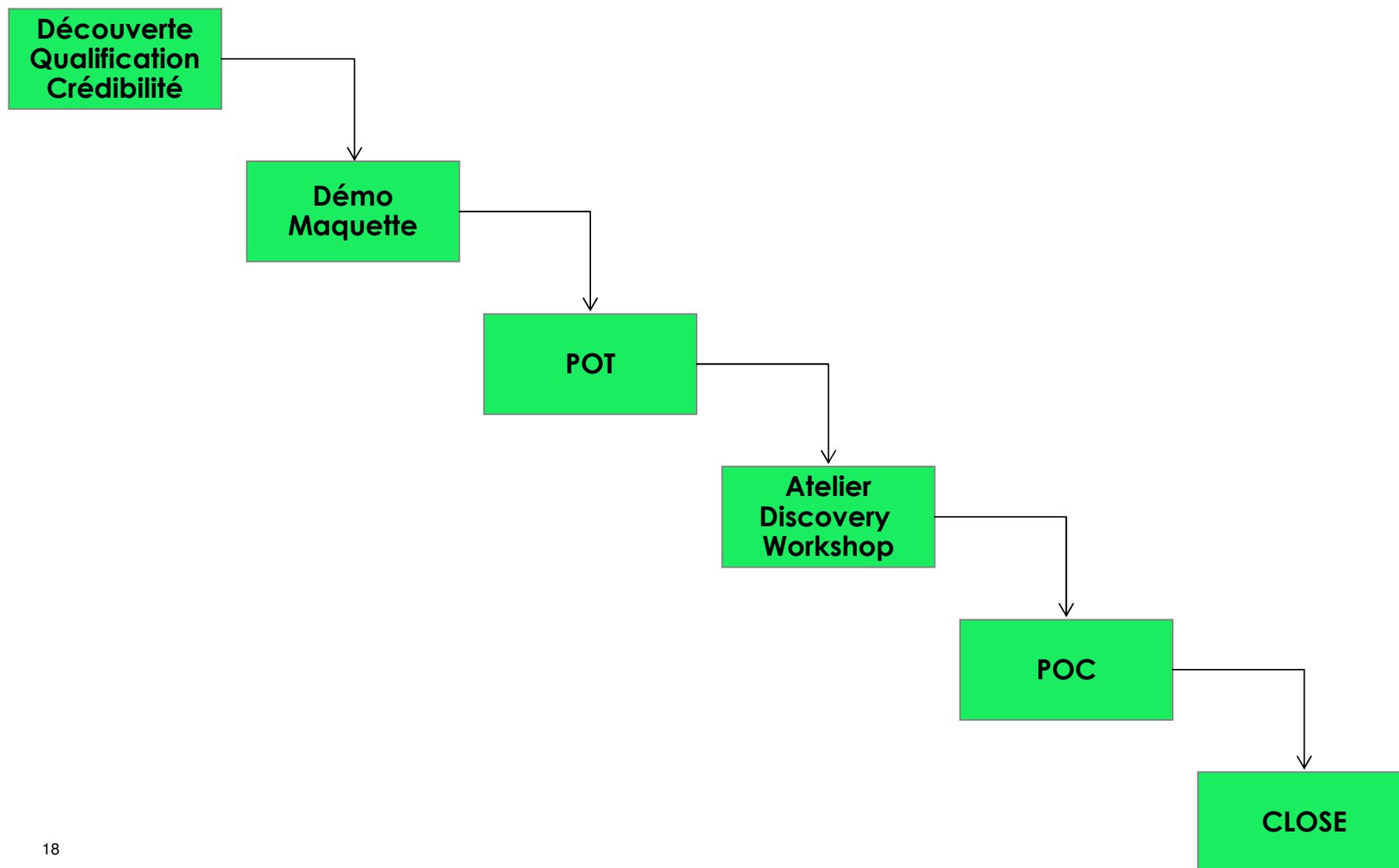
- Mise en oeuvre
 - Plan projet
 - Ressources (profils)

- Prochaines étapes

- Annexes



Processus organisé



Liens utiles pour les partenaires WebSphere

- **1/ Ateliers techniques gratuits : POT (Proof of Technology)**

<http://www.ibm.com/fr/events/tec/>

- **2/ Formations gratuites et certifications :**

Les consultants ont 30 jours pour suivre les formations à leur rythme :

<http://www.ibm.com/developerworks/websphere/zones/was/roadmaps/partner/classes/>

Pour chaque formation, un lien renvoie vers les certifications associées.

a liste et le détail des **certifications** est disponible sur ce site :

<http://www-03.ibm.com/certify/certs/index.shtml>

- Des tests pour certaines certifications sont disponible pour se préparer et voir quel est le niveau des questions posées :

http://www-03.ibm.com/certify/tests/test_index.shtml

Merci

