

Votre parcours de Salesforce à Dynamics 365

Dans la dynamique actuelle des entreprises, la puissance de l'IA au sein des plateformes CRM est devenue une force de transformation, propulsant les organisations vers davantage d'efficacité et d'engagement de la part des clients. Passer de Salesforce à Dynamics 365 n'est pas seulement un changement, c'est saisir l'intégration de l'IA de Microsoft pour obtenir un avantage concurrentiel. Chez Hitachi Solutions, notre feuille de route de migration permet aux entreprises d'adopter rapidement ce changement en libérant le potentiel de l'IA avec des solutions CRM modernes.

Que pouvez-vous attendre d'un CRM moderne ?



Augmentez votre productivité en réduisant les clics et les entrées redondantes grâce à une intégration transparente avec les applications familières d'Office 365.



Jouant un rôle de pionnier dans le domaine de l'IA, grâce à des collaborations avec OpenAI et des outils tels que Copilot, Microsoft intègre des fonctions d'IA avancées dans tous les outils destinés aux commerciaux.



La plateforme Microsoft offre une personnalisation poussée pour répondre à vos besoins exacts et rationaliser votre processus de vente.



Microsoft propose des solutions avantageuses avec des licences complètes, unifiant ainsi les compétences informatiques dans une interface familière.

Tout commence par un besoin métier

Votre CRM est-il un véritable atout pour vos commerciaux, vos prospects et vos clients ? Contribue-t-il efficacement à votre stratégie d'entreprise et à votre plan d'action ?

Autant de questions au cœur de notre Business Value Assessment, un parcours de six semaines incluant des ateliers destinés aux dirigeants et aux utilisateurs finaux. Ces ateliers consisteront à une analyse approfondie du parcours utilisateur, une compréhension des points de vue des parties prenantes, à l'identification des initiatives à fort impact et à l'élaboration d'une feuille de route vers la transformation.

Le Business Value Assessment a pour but de fixer des objectifs clairs, proposer une vision de la transformation, de fournir un guide pour soutenir le changement et d'offrir des recommandations concrètes et applicables.



Notre Business Value Assessment identifie les opportunités potentielles en analysant vos objectifs stratégiques et votre expérience utilisateur".



Évaluer la solution et démontrer sa valeur

Besoin d'évaluer un cas d'utilisation spécifique ?

Nous pouvons prototyper un cas d'utilisation prioritaire, et le tester avec les utilisateurs finaux en suivant notre méthodologie centrée sur l'utilisateur.

Exemples de cas d'usage de nos clients :

- Générer des rapports de visite à partir d'une saisie vocale
- Réduire les tâches administratives dans le CRM
- Améliorer le service client avec des réponses automatisées

La dernière étape pour évaluer votre transition est le Solution Assessment. Cette méthode se concentre sur la vérification du processus de transition pour spécifier les besoins prioritaires pour Dynamics 365.

Enfin, elle présente les résultats, ainsi qu'une feuille de route et une estimation des coûts.

Microsoft à l'avant-garde de l'IA

En capitalisant sur son partenariat OpenAI et son vaste écosystème de données, Microsoft se démarque en matière d'IA avec Dynamics 365 et Copilot for Sales :

- **Partenariat Stratégique en IA** : Partenariat précoce avec OpenAI, offrant à Copilot un outil en constante évolution que l'on ne retrouve pas ailleurs.
- **Accès unique aux données** : Accès aux données globales via Microsoft 365 Apps et Graph, offrant des perspectives d'IA supérieures.
- **Copilot for Sales** : Premier et unique Copilot disponible sur le marché pour améliorer l'efficacité des ventes grâce à l'IA.
- **Impact réel** : 83% des vendeurs Microsoft ont noté une productivité plus importante grâce à Copilot for Sales.
- **Leader dans le domaine de l'IA** : Microsoft reste à la pointe de la technologie et pionnier dans son secteur grâce à des investissements massifs dans le domaine de l'IA.

Notre approche



Création de valeur

Une session d'Envisioning

afin d'offrir une expertise sectorielle proactive et générer de la valeur

2 heures

Résultats :

Une prise de décision éclairée sur les prochaines étapes les plus pertinentes pour votre entreprise



Définition de la valeur

Un Business Value Assessment

afin de définir votre problématique et d'identifier la valeur pour l'entreprise

4 à 5 semaines

Résultats :

Parcours utilisateurs, feuille de route détaillée, Business Value Map



Évaluation de la solution

Prototypage et tests centrés sur l'utilisateur

2+ semaines

Résultats :

Validation des idées, alignement de l'équipe, processus d'adoption



Feuille de route chiffrée

Planifier une livraison réussie de solutions évolutives et adoptées

3 à 4 semaines

Résultats :

Backlog des cas d'utilisation, plan de solution, proposition de feuille de route (périmètre, temps, coût)

Pourquoi choisir Hitachi Solutions ?

Hitachi Solutions dispose d'une grande expertise dans la conception et le développement d'applications métiers Microsoft, améliorant l'efficacité des utilisateurs et la satisfaction des clients. Notre accompagnement s'étend de l'évaluation à la validation du concept, et à l'implémentation de la solution, assurant ainsi le succès du projet tout au long de son développement.

En travaillant avec Hitachi Solutions, nous vous accompagnons dans un parcours de transformation qui allie durabilité, innovation et avantage stratégique.

Contactez nos experts

