

**CRMFlow**

CRM POUR SAP BUSINESS ONE

Un CRM complet, avec **SAP Business One** comme référence.

CRMFlow offre aux ventes et au marketing le CRM qu'ils attendent — prospects, étapes de cycle de vie, tableau de pipeline, devis, activités, séquences et campagnes e-mail — bâti sur SAP Business One plutôt qu'à côté. Les partenaires, contacts, opportunités, offres, activités et campagnes sont les enregistrements B1 eux-mêmes : rien n'est ressaisi et B1 reste maître. Il est en développement : le cœur ventes et marketing fonctionne dans la version actuelle face à un SAP Business One simulé, et n'a pas encore été vérifié sur un Service Layer réel.

LE PROBLÈME

Cela vous parle ?

SAP Business One n'a pas de place pour un prospect qui n'est pas encore partenaire.

Les e-mails et rendez-vous restent dans la boîte de chaque commercial : personne ne voit le dernier échange.

Les commerciaux suivent leurs affaires dans un autre CRM, puis ressaisissent le client et le devis dans B1.

Les résultats des campagnes n'arrivent jamais dans B1 : impossible de relier une campagne au chiffre d'affaires qu'elle a apporté.

FONCTIONNEMENT

Étape par étape, au cœur de SAP Business One

1 COMMERCIAL OU IMPORT

Ajoute un prospect ; les doublons sont contrôlés dans B1

Prospect

2 CRMFLOW

Le score et le fait avancer dans le cycle de vie ; à l'étape choisie, il passe dans B1

Partenaire de type prospect

3 COMMERCIAL

Ouvre une affaire et la suit sur le tableau de pipeline

Opportunité de vente

4 CRMFLOW

Journalise chaque e-mail, appel et rendez-vous dans SAP

Activité

5 COMMERCIAL

Prépare le devis aux prix B1 et envoie un lien d'acceptation

Offre de vente

6 CLIENT

Accepte ; l'affaire est gagnée et l'offre est copiée en commande

Commande client

Tout ce que fait CRMFlow

Comptes et contacts

- ✓ Clients, prospects, contacts, adresses et commerciaux synchronisés depuis chaque base société B1 ; une installation couvre plusieurs sociétés
- ✓ Partenaires reliés entre bases société par identifiant fiscal, domaine web ou nom, dans une vue client 360
- ✓ Propriété selon le commercial B1 : chaque commercial voit ses comptes et ceux de son équipe, les managers ceux de leur équipe
- ✓ Chaque modification d'un champ B1 conservée dans l'historique de l'enregistrement

Pipeline et devis

- ✓ Les affaires sont des opportunités de vente B1, sur un tableau de pipeline par société construit à partir de ses étapes de vente B1
- ✓ Conditions de passage par étape, alertes d'affaires qui stagnent, motifs de gain et de perte issus de B1
- ✓ Prévisions par responsable et par mois : ouvert, pondéré, engagé et gagné, par devise
- ✓ Devis valorisés aux prix B1 et créés comme offres de vente B1 natives, avec PDF, lien d'acceptation et copie en commande client

Marketing

- ✓ Campagnes e-mail via Postmark ou SendGrid, avec modèles, listes et segments par règles
- ✓ Consentement appliqué par contact selon CAN-SPAM, CASL, RGPD et la LFPDPPP mexicaine, avec désinscription et journal de consentement
- ✓ Chaque campagne reflétée dans une campagne B1, avec la réponse de chaque partenaire
- Prochaine version : formulaires intégrables, landing pages, suivi du site web avec attribution UTM et enrichissement des sociétés

Prospects et cycle de vie

- ✓ Prospects et contacts qui restent dans CRMFlow jusqu'à leur qualification, avec responsable, origine et score
- ✓ Étapes de cycle de vie d'Abonné à Client, chacune expliquée à l'écran : ce qu'elle signifie, comment elle est atteinte, ce qu'elle fait dans SAP
- ✓ Vous choisissez l'étape qui crée le partenaire de type prospect dans B1 ; la première offre en fait un client
- ✓ Contrôle des doublons dans CRMFlow et B1 avant toute création, outil de fusion, import CSV/Excel et scoring par règles

Activités et boîtes mail

- ✓ Appels, rendez-vous, tâches, notes et e-mails écrits comme activités B1, sur une chronologie et dans Ma journée
- ✓ Boîtes mail et agendas Microsoft 365 ou Google, ou une adresse BCC, journalisent les e-mails avec des contacts connus
- ✓ Séquences d'e-mails, d'appels et de tâches qui s'arrêtent sur une réponse ou un rendez-vous, et un lien de prise de rendez-vous par commercial

Service, IA et plus

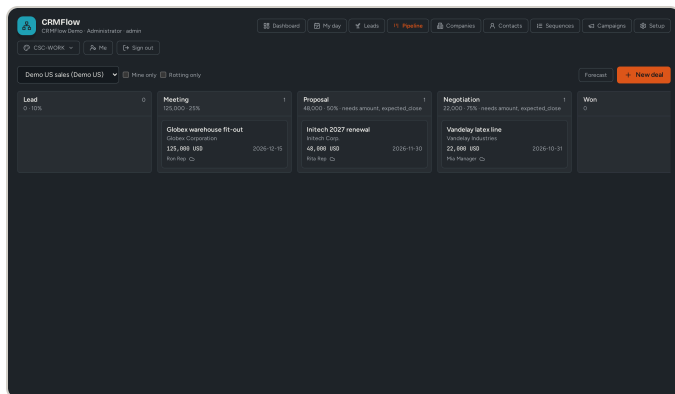
- Prévu : tickets de support sur les appels de service B1, avec SLA, base de connaissances, portail client et interventions sur site confiées à FieldFlow
- Prévu : éditeur de workflows et IA pour rédiger, résumer, scorer et suggérer la prochaine action, en réutilisant la lecture des e-mails d'InboxFlow
- Prévu : clic pour appeler, VoIP, Teams et Zoom, SMS et WhatsApp, journalisés comme activités B1
- Prévu : rapports croisés avec le chiffre d'affaires facturé et la marge B1, une tuile SAP B1 Web Client, une application mobile et des compléments Outlook et Gmail

CE QUE VOUS OBTENEZ

Conçu pour B1, pas greffé dessus

- ✓ Comptes et contacts de chaque société B1, B1 restant maître (version actuelle)
- ✓ Prospects, cycle de vie, scoring et envoi vers B1 (version actuelle)
- ✓ Pipeline sur les opportunités B1, prévisions et offres B1 (version actuelle)
- ✓ Activités dans B1, journalisation des e-mails et séquences (version actuelle)
- ✓ Campagnes avec consentement, reflétées dans B1 (version actuelle)
- ✓ Formulaire et suivi web (prochaine version) ; service et IA (prévu)

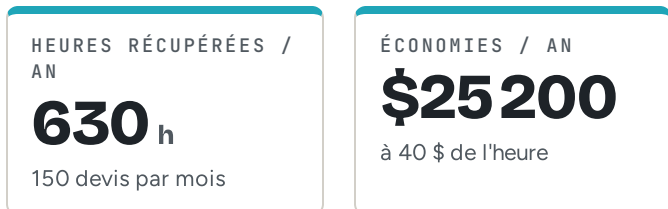
AU CŒUR DE CRMFLOW



En développement : le pipeline par étape de vente B1 (données de démonstration)

Écrans présentés avec des données de démonstration de sociétés fictives. Certains écrans montrent des fonctionnalités encore en développement. Écrans présentés en anglais.

L'ANALYSE DE RENTABILITÉ



Exemple indicatif issu du calculateur de la page produit, avec ses valeurs par défaut. Saisissez-y vos propres chiffres.

QUI L'UTILISE

Commerciaux

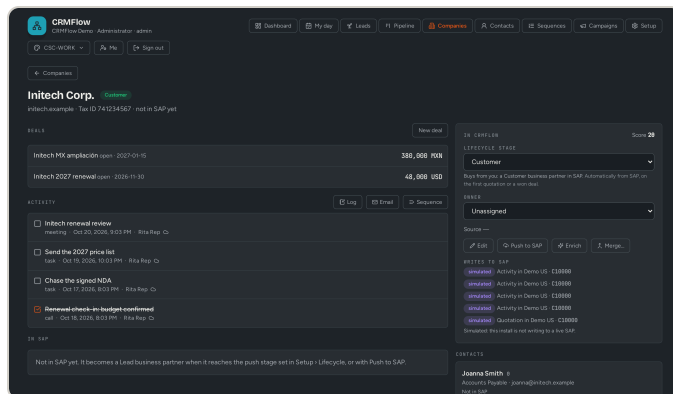
Responsables commerciaux

Marketing

Administration des ventes

POUR QUI

Distributeurs, grossistes, industriels et sociétés de services sous SAP Business One (HANA ou SQL Server, 10.0 FP2108 ou ultérieure) qui vendent avec une équipe commerciale — dans une société ou plusieurs.



En développement : vue client 360 avec affaires et activités (données de démonstration)

POURQUOI CSC-WORK

Les missions de conseil qui revenaient sans cesse sont devenues des produits. Tous les produits Flow reposent sur le même socle — licences partagées, le même client Service Layer de SAP Business One, le même design system — ils s'installent donc côte à côte et partagent leurs données au lieu de se les disputer.

Développés et maintenus par des développeurs et consultants SAP Business One, sur HANA et SQL Server.

Construisons-le ensemble — rejoignez le pilote

Nous le développons avec un petit groupe de premiers clients.

melgueta@csc-work.com

csc-work.com/fr/products/crmflow/