



Beam Report

Programme Partenaires

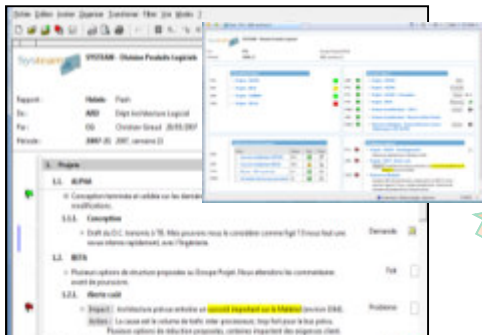


Février 2009

↳ A propos de Beam-Report

▲ Beam-Report

- > Faire du reporting « humain » un outil de management efficace
- > Gagnez du temps, managez avec une meilleure visibilité, structurez les pratiques de management



Plus d'info sur www.systemam.fr

▲ Avantages client

- > Du temps libéré pour la prise de décision
- > Les managers gardent le contrôle
- > Des infos qualitatives pour compléter les indicateurs chiffrés

▲ Nos différentiateurs

- > Nouveau concept, pas de concurrence directe
- > Des références prestigieuses
- > Pas d'infrastructure IT nécessaire
- > Opérationnel en quelques jours
- > Adaptable de 10 à 2500+ utilisateurs

▲ Nos références client

- > 5000 licences vendues
- > 1000+ licences à Airbus
- > 2500 licences at CNES

AIRBUS

ThalesAlenia
Space

cnnes
CENTRE NATIONAL D'ETUDES SPATIALES

EADS
astrium

SOGETI

**RENAULT
TRUCKS**



Types de partenariats

	Apport d'affaire	Vente de licences & services	Services	Support client
Silver	X			
Gold		X	[X]	[X]

▲ Description

- > Le partenaire identifie un Prospect Qualifié et informe Systemam
 - Voir le slide annexe "Critères d'un Prospect Qualifié"
- > Si prospect validé, définition des termes du contrat de partenariat
- > Vente, services & support réalisé par Systemam ou un partenaire Gold
- > Le partenaire reçoit une commission sur la vente

▲ Critères

- > Contacts de niveau Direction, capacité à vendre un produit au concept nouveau

▲ Business model

- > Le contrat définit :
 - Obligations respectives
 - Périmètre
 - Les commissions et les faits déclencheurs
 - Termes de co-marketing
 - Les termes varient en fonction du niveau de qualification du prospect, de l'investissement du partenaire, du potentiel total du prospect, etc.
- > Un contrat cadre est défini en cas d'apports d'affaires récurrents.

▲ **Description**

- > Idem Silver plus:
 - Le partenaire réalise la vente
 - Le partenaire peut réaliser les services et le 1er niveau de support

▲ **Critères**

- > Idem Silver plus:
- > Connaissance des problématiques de management dans les grandes sociétés
- > Pour les services de paramétrage:
 - Capacité à accompagner le changement dans l'organisation du client
 - Compétence informatique standard

▲ **Business model**

- > Idem Silver plus:
 - Commissions plus importantes
 - Exclusivité possible

▲ Les clients cibles Beam-Report

- > Sociétés moyennes à grandes (>200p)
 - Voir le slide annexe "Critères d'un Prospect Qualifié"
- > Tous secteurs tant que forte proportion de cadres
- > Contacts cibles:
 - Grandes entreprises: division, chef département métier (R&D, marketing&sales, IT, etc.)
 - PME: direction

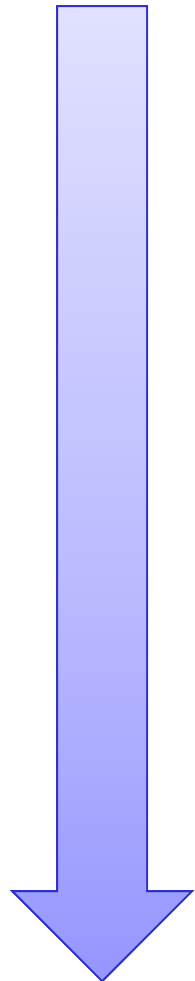
▲ Cycle de vente typique pour un grand compte

- > T0+3 mois= projet pilote (vente initiale)
 - Les services varient de 3 à 5 jours pour un vente initiale.
- > T0+6 mois = 100 licences
- > T0+12 mois = +200 licences [+ éventuellement 3-5 jours services]
- > T0+18 mois = +400 licences (total 700)
- > 70% licences, 15% services, 15% maintenance (chaque année)

▲ Ordre de grandeur d'un vente

- > Total: 10-200K€
- > Commissions partenaire: 1-60K€

↳ Outils de vente



Vente

▲ Outils Web & marketing

- > Témoignages clients, articles presse
- > Exemple de rapport, plaquettes
- > Présentation "Beam-Report en 3 minutes"
- > Videos
- > Version de démo gratuite téléchargeable

▲ Démo "live"

- > Sur site ou via web-meeting

▲ Etude personnalisée ROI (Return On Invest)

- > Inclut un prototype Beam-Report
- > Pour les prospects "hésitants"

▲ Package Projet Pilote

- > Payant mais "souple"
- > Etape généralement obligatoire

▲ **Partenaire Silver**

- > Formation démo
- > FAQ client
- > Plaquettes etc.
- > Licences d'évaluation gratuites

▲ **Partenaire Gold**

- > Idem Silver plus:
- > Formation paramétrage Beam-Report
- > 2^{ème} niveau de support

↳ Comment commencer ?

▲ Contactez nous...

jerome.llasseux@systemam.fr

Business Development Manager
+33 6 79 97 25 23

▲ ...et définissons ensemble notre mode de collaboration

- > Formation
- > Licences d'évaluation
- > Supports marketing
- > Ventes en commun
- > Infrastructure de support et de suivi

SYSTEMAM ©2004-2009
3, avenue Didier Daurat – 31400 Toulouse - FRANCE
Tel: +33 5 34 66 86 60 Fax: +33 5 34 66 01 02
www.systemam.fr

↳ Critères d'un « Prospect Qualifié »

Critère	Description	Cible	Prospect
Niveau hiérarchique du contact	N, N+1 (chef), N+2 (=chef de chefs), N+3 etc.	>= N+2	N+3
Pouvoir de décision du contact	Le contact a un réel pouvoir de décision/influence sur la décision d'utilisation de Beam-Report	oui	<i>oui</i>
Potentiel cour-terme ou « aval »	Nombre potentiel de licences sous la responsabilité du contact	>= 20	20
Potentiel moyen-terme ou « amont »	Nombre potentiel de licences dans l'organisation à laquelle appartient le contact (par ex. dans la division du contact, dans les services connexes...)	>= 40	70
Potentiel long-terme ou société	Toutes divisions/départements confondus	>= 80	200
Culture écrite de reporting d'activités régulier	Les employés rédigent des compte-rendus d'activités (les faits marquants) chaque semaine/15 jours en utilisant Word, email, Excel etc. Les managers reçoivent des compte-rendus, les consolident, en extraient les informations utiles, en font des synthèses. Les managers produisent des compte-rendus pour leur N+1 ou d'autres managers	oui	<i>Oui</i>
Fréquence du reporting	Tous les jours, semaines, 2 semaines, mois	<= 2 sem.	<i>semaine</i>
Concurrence avec autres progiciels, reporting quantitatif	Ils font déjà du reporting d'activité via des outils de gestion projets, ERP, intranet, outils maison etc. Ils privilégient le reporting quantitatif (budget, planning etc.) et ont les outils pour ça.	non	<i>non</i>