

COMMENT ÊTRE ET RESTER LES MEILLEURS DE MANIÈRE VISIBLE ?

SD ProposalBuilder

Vous souhaitez que vos commerciaux concrétisent davantage d'opportunités d'affaires ?

Le problème

En comparant vos propositions commerciales écrites à celles de la concurrence, en interrogeant également vos prospects, vous réalisez que votre organisation ne se différencie pas de la concurrence. Être identique ne suffit plus, il faut être et rester les meilleurs de manière visible et indiscutable.

Les causes

- L'usage de modèles Word et du copier coller d'anciens documents ne suffit plus pour garantir des propositions commerciales dont le plan, le contenu rédactionnel et le rendu visuel sont de qualité.
- La qualité des propositions commerciales est aléatoire car très dépendante de la maîtrise et du temps disponible de chaque commercial.
- Les commerciaux perdent trop de temps (recherche d'information, mise en page...).

La solution

Pour le commercial

- Pouvoir adapter la proposition aux besoins client en toute autonomie et en peu de temps.
- Avoir la certitude de disposer de données à jour et d'éléments « impactants ».
- Travailler plus facilement ensemble.

Pour le manager

- Gagner du temps dans les préparatifs de vente et réduire le coût de cette vente.
- Faire face à la tendance de généralisation des appel d'offres, fluidifier le processus de réponse.

Pour le marketing

- Renforcer l'image de marque « cousu main » même dans la formalisation de l'offre.
- Identifier et partager les meilleures pratiques.
- Harmoniser le niveau des propositions car les commerciaux ne sont pas forcément de bons rédacteurs ou de bons graphistes.

Saviez-vous que 65% des décideurs trouvent que les propositions écrites reçues « se valent » ?
Avez-vous comparé vos propositions commerciales écrites avec celles de la concurrence ? Avez-vous interrogé vos prospects ?

Êtes-vous soucieux de l'image de marque de votre organisation ? Vos propositions commerciales écrites sont-elles homogènes ?

Vos commerciaux trouvent que Word c'est trop de temps et pas assez de différenciation ?



SD ProposalBuilder, en bref

- Extension pour Microsoft Word.
- Bibliothèque de contenus et « charte graphique ».
- Productivité
 - Un menu pour choisir son modèle et son plan de proposition.
 - Une fenêtre pour choisir les contenus (texte, graphiques, images...) à insérer dans le modèle de proposition.
- Simplicité
 - Liberté pour modifier le plan et les contenus de la bibliothèque.
 - Souplesse pour modifier la proposition.
 - Totalement intégré à Microsoft Word.
- Qualité
 - Des argumentaires bien rédigés, fiables et constamment mis à jour.
 - Des rendus visuels cohérents, quelle que soit la proposition et le rédacteur.

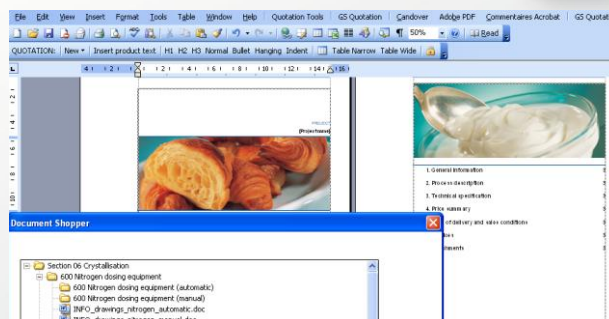
Demander une démo

Pour en savoir plus sur SD ProposalBuilder et demander une démo, rendez-vous sur <http://www.nordisc.fr>

Environnement technique

SD ProposalBuilder est une extension pour Microsoft Word, le traitement de texte le plus utilisé au monde. SD ProposalBuilder est compatible avec Microsoft Office Word 2000-2007.

En image



Un menu pour les modèles, une fenêtre pour les contenus.

Un partenaire reconnu par Microsoft

SkabelonDesign est une société reconnue par Microsoft 'Microsoft Certified Partner'. SkabelonDesign propose des modèles, extensions logicielles et services qui permettent de mettre en œuvre, utiliser et maintenir l'identité visuelle d'entreprise dans Microsoft Office PowerPoint, Word, Excel et Outlook.



En savoir plus, découvrir nos références sur [HTTP://WWW.NORDISC.FR](http://WWW.NORDISC.FR) et [HTTP://FR.SKABELONDESIGN.COM](http://FR.SKABELONDESIGN.COM)



NORDISC

282, GRANDE RUE

F-69600 LYON (OULLINS) FRANCE

TÉL. : +33 4 13 41 60 15

COPENHAGEN

LONDON

MADRID

LYON

WWW.SKABELONDESIGN.COM