

Antoine Craske
Tarik Djebien
Eric Sitraka Rakotobe
Rudy Stienne

## Agenda

- Introduction
- Fonctionnement
- Cible
- Roadmap
- Next steps
- Maquettes
- Frameworks/API
- Architecture
- Demo

### Introduction

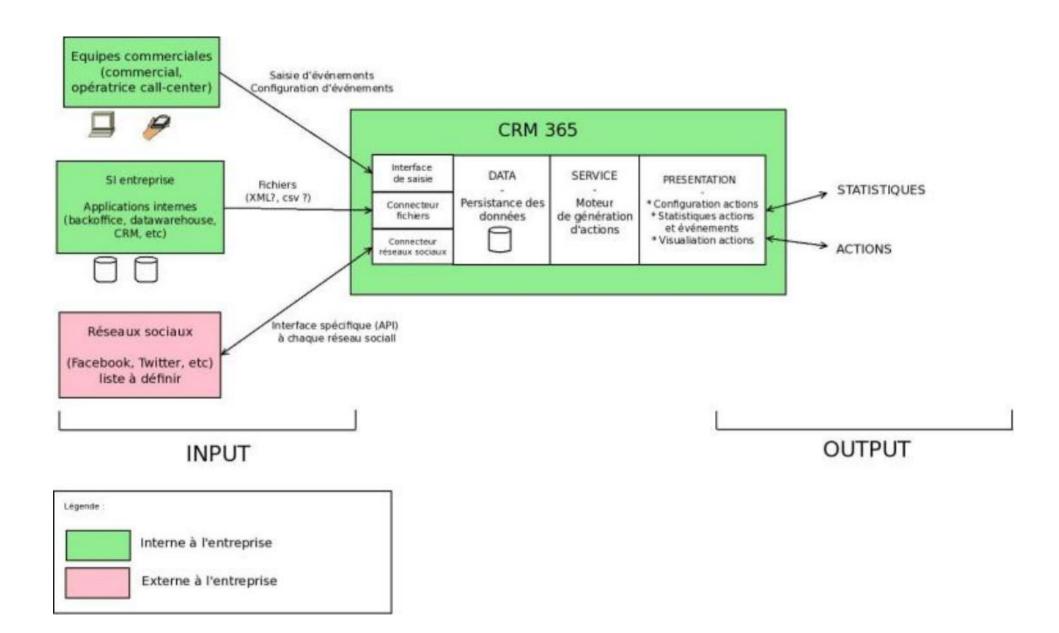
• CRM : Customer Relationship Management

Scope : Fidélisation client

• 365 : Vue transversale 365°



### Fonctionnement



# Cible (1/2)

- Constat
  - Reporting inexploités
  - Manque d'automatisation des décisions
- PME besoins de fidélisation client
- Contraintes
  - Facilité d'intégration SI
  - Coûts d'infrastructure faibles
  - Généricité

# Cible (2/2)

- Utilisateurs
  - Décideurs
  - Direction marketing, relation client
  - Equipes commerciales
- Rôles
  - Administrateur : Configuration
  - Exécutants : Traiter les actions
  - Décideurs : Reporting

# Roadmap

Temps	Aujourd'hui	20/04	22/06
Présentation	Page d'authentification Accès page d'accueil (présentatio n simple)	Présentation des données  - menu en page d'accueil  - présentation des données clients et des évènements	Présentation des données : - sous menus - formulaire de configuration des actions - affichage des actions à traiter - affichage des statistiques (présentation élaborée avec navigation dynamique)
Fonctionnalités	Authentification Sans gestion des rôles	Simple et navigation simple et et événements fichiers CSV par l'interface web  Gestion des rôles	Configuration des actions :
Technologies	Spring Security, MVC JAVA CSS, HTML, JSP Tests unitaires	ExtJS Tests d'intégration	

## Maquettes

- Cas d'étude
  - Agence de vente de mobile
  - Evénement : Achat d'un mobile Samsung à 100 €
  - Action : Envoi d'email pour proposer une extension de garantir si un montant d'achat de mobile est supérieur à 100€

## Homepage

### Today - 23rd February 2012

#### **EVENTS**

10000 received

#### **TOP 3**

3500 Purchases 2400 Tweets on the word "MyCompany" 150 Returns

#### **ACTIONS**

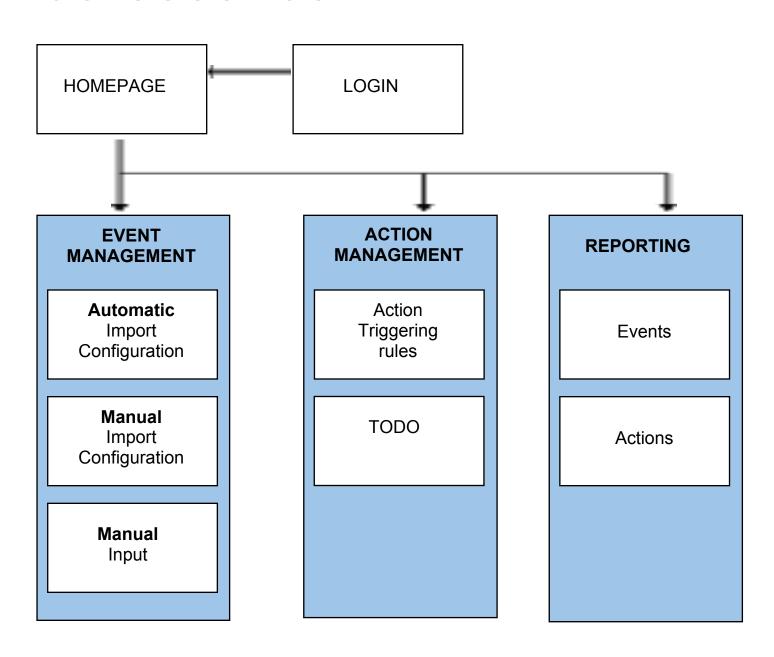
43 done

#### TOP 3

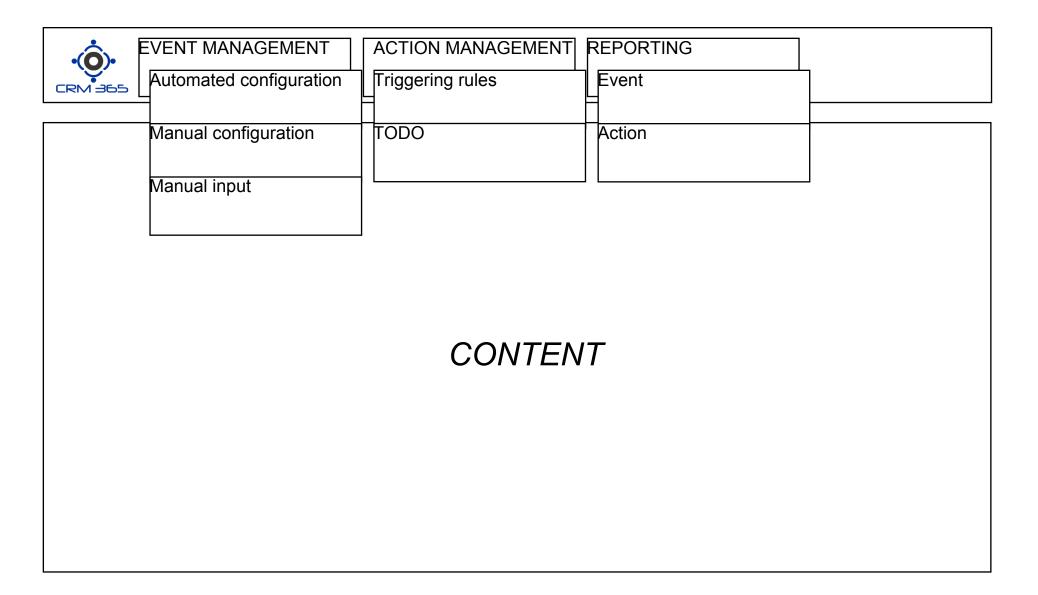
33 Calls for new promotion

10 Mailing to prospects on special offer 123

### Arborescence



## Charte graphique



## Event management > Automated

Event choice		Load		
Event :	Purchase			
Description:	Mobile phone purchase			
	Add event			
Parameters				
Paramet	Parameter name Parameter description			
CustomerId		Customer company number		
Model		Mobile phone model		
Price		Unit price in €		
Save parameters				

# Event management > Manual

Event choice Load					
Event : Special offer call  Call from call-center operator to customer					
	Description : Call from call-center operator to customer  Add event				
Parameters					
Paramete	Parameter name Parameter description Defined values				
CustomerId		Customer company number			
Offer code		Promotion code used	1234		
Save parameters					

# Event management > Manual Input

Event choice			Load	
--------------	--	--	------	--

Event: Special offer call

Description : Call from call-center operator to customer

#### **Parameters**

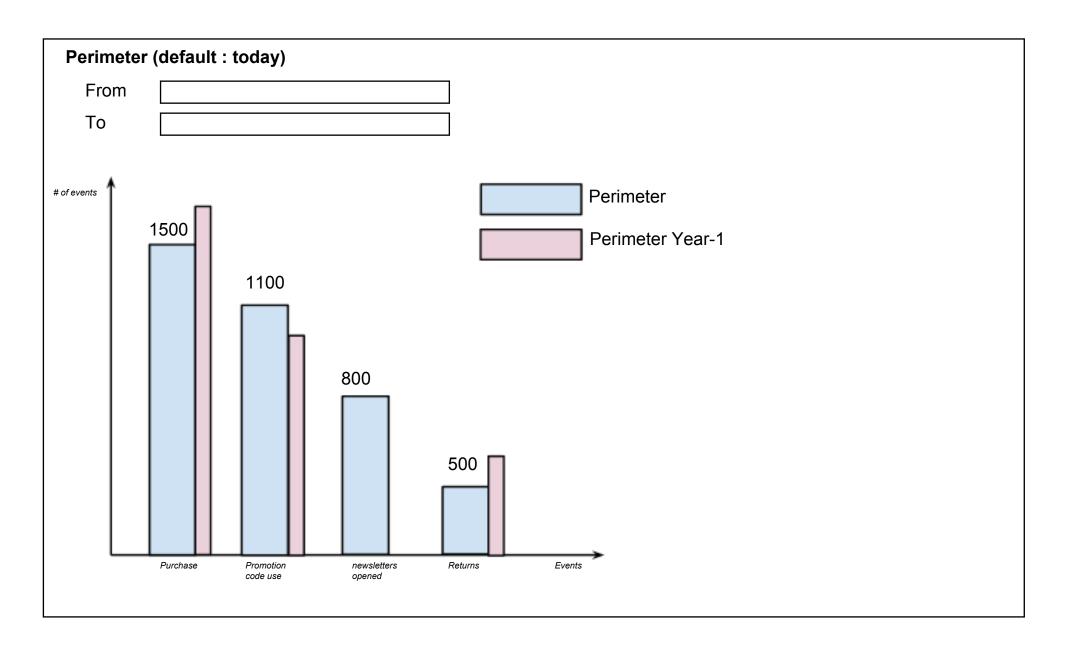
Parameter name	Parameter description	Value(s)
CustomerId	Customer company number	4684894611
Offer code	Promotion code used	1234

Add event

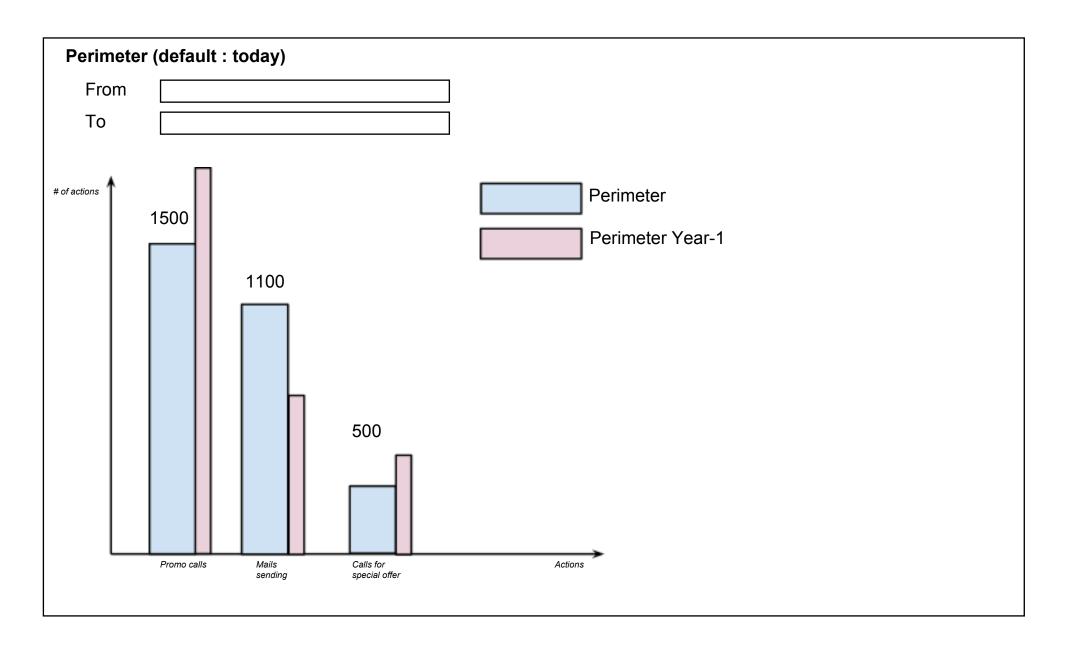
## Action management > Triggering rules

Action choice Load				
Action :	ction :			
Description :	Description : Mail sending for 1 year additionnal warrantly			
	Add	l event		
Trigerring clau	se			
Event	Event parameter	Criteria	Trigger Value	
Purchase	Price		100	
Save parameters				

# Reporting > Events

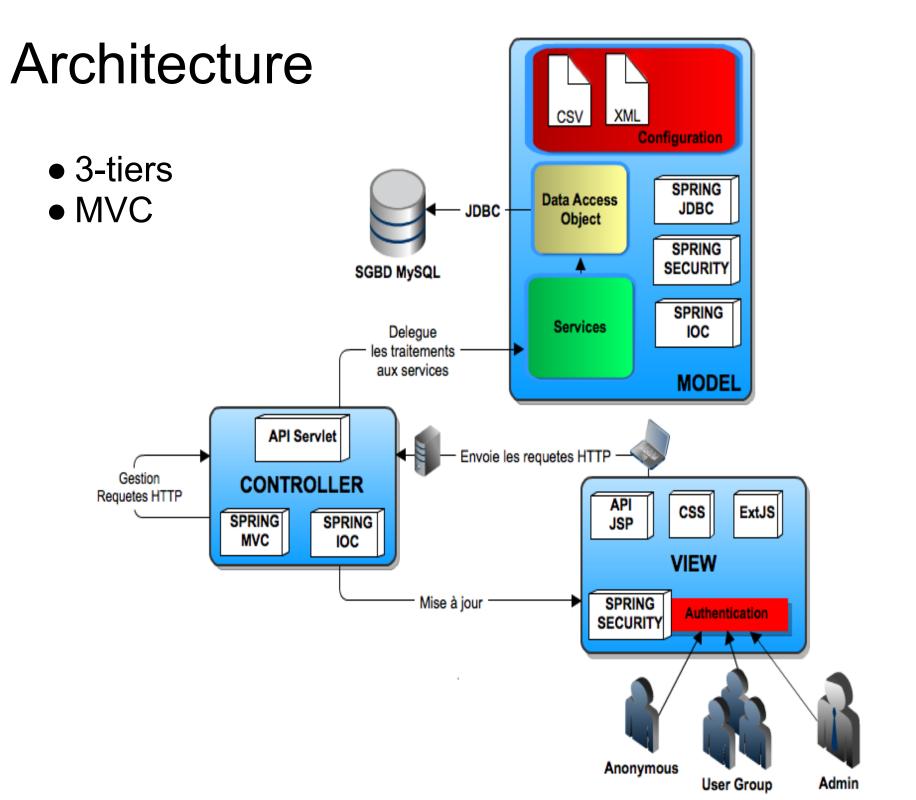


# Reporting > Actions



## Next steps

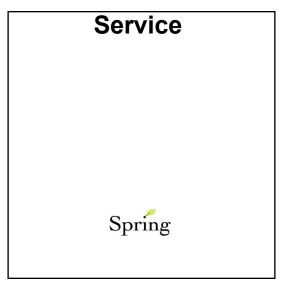
- Implémentation des fonctions basiques orienté agile
  - Sprint 2 semaines
  - Validation architecture
  - Pilotage des risques
- Formation et intégration de frameworks



### Frameworks/API

**Objectif**: Augmentation productivité, maintenabilité, réutilisation, déploiement

















### Démonstration

- Déploiement et présentation page de Login / Accueil

