Une image contenant objet

Description générée automatiquement

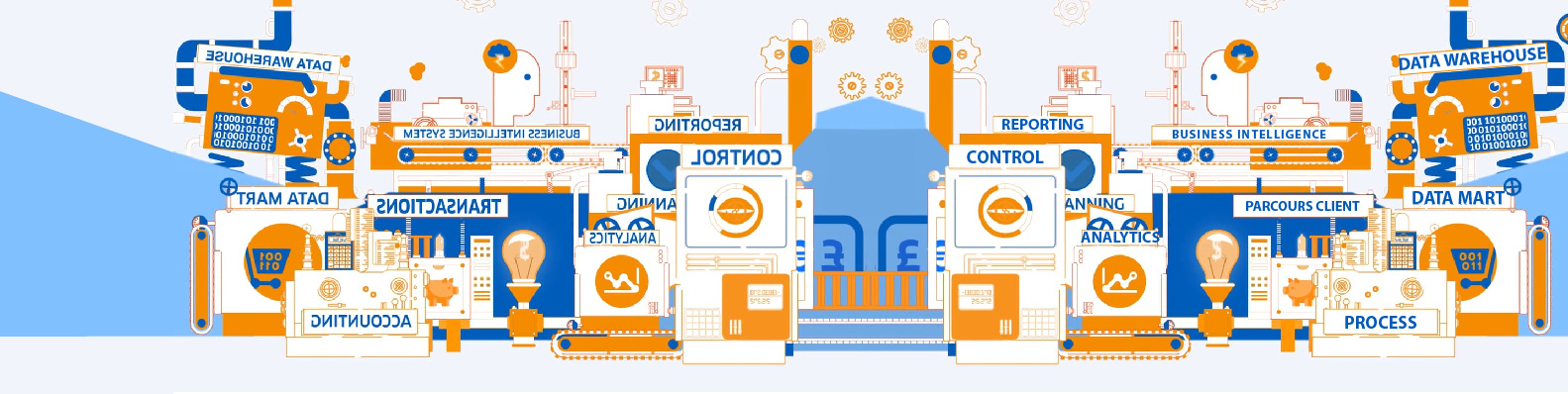
Offre de services

A l’attention de Charles Saint Olive

Entreprise : Charles Sto

c'est cool

yahoo !



hhhkhhhk



# TalktoB en quelques mots

TalktoB est un ensemble de service permettant de publier des données de votre SI et des différents outils IT qui équipent votre entreprise. L’outil s’adresse aux directions marketings et commerciales de société travaillant en BtoB. L’application vous permettra e générer des documents Word, PowerPoint, Excel, des PDFs et des e-mails à partir de vos données clients, vos données de ventes et vos segmentations marketing.

Quelques exemples d’utilisation :

* Générer des bilans clients au format word / excel / powerpoint
* Générer la structure d’une offre ( Word ) et/ou une présentation (PowerPoint) avec les informations du client, votre spécificité sur son marché, des références en lien avec votre offre et une note technique.
* Faire des campagnes emailing avec des montages photos par client et une note word unique par client.
* Centraliser vos Template Word pour unifier votre image de marque.
* Générer des lettres de relances, des informations RH, des rappels
* …

Pouvant être piloté de manière indépendante ou totalement intégré à votre SI TaktoB se base sur une architecture moderne et modulaire, l’application associé la souplesse d’une application dédiée et les coûts d’une application SAAS.

# Comment exploiter des données SI

## Qu'est-ce que sont les données SI et pourquoi les publier

### Définition

Les données SI sont l’ensembles des données récoltées par votre service informatique. Les données de votre CRM, les données de votre ERP et des modules qu’il contient (Logistique, RH, Compta, CRM ) et les API externes ( référencement et comportement utilisateurs, Leads de partenaires, transporteurs )

### Quelles publications peuvent se baser sur des données SI

#### Commercial

* Réponse à une offre : références, cas clients, témoignages, profil des ressources, Les clauses, Le devis, Les DC (offres publiques)
* Rapports & analyses de performances interne par BU, secteur, commercial client ou externe
* Rapport & analyses externe, Bilan annuel client (volumes d'affaires, Analyse d'un consultant, Projection n+1 )

#### Communication

* Campagnes d’annonces / Invitations :
  + Séminaire / Evenement
  + Challenges commerciaux
  + Questionnaires de suivis

#### Suivi de projet

* Liste des taches
* PV de recettes
* Relance (factures, devis, BdC )
* Gestion des risques
* Avancement

#### RH

* Suivi des primes
* Communication salariée
* Notes

### Pourquoi exploiter les données SI

Tout document pouvant être généré depuis une plateforme informatique sera plus fiable et permettra aux collaborateurs de gagner du temps.

1. Votre outil (ERP ou juste CRM) connaît : vos clients, vos ressources, vos produits / solutions
2. Vous disposez déjà des données. Les réécrire ou les dupliquer, est une perte de temps.
3. En utilisant une ressource unique, vous garantissez la fiabilité de l'information

## Comment exploiter les données SI

Votre outil informatique permet de publier des données, il existe certainement des services que vous utilisez déjà :

**Les types de publication les plus courants :**

* Des campagnes emails : ici on utilisera des données linéaires, sans relation.
* Des documents PDF préformaté : les données peuvent être complexes, le format est figé sur des templates
* Des exports : CSV, Excel, Sql
* Vos API : les API sont le protocole d’échange de données entre vos plateformes. Elles ne permettent pas de publier un document mais d’alimenter un service

En dehors de ces échanges, les outils informatiques fournissent rarement des modules d’export.

**Comment ajouter de nouvelles publications à votre outils informatique :**

1. Exporter vos données et faire du publipostage ou copier-coller à la main dans un document Word : le traitement manuel
2. Si votre outil est dit personnalisé ou dédié, vous pouvez ajouter une nouvelle brique ou un nouveau module.
3. Utiliser un service Tiers

### Le traitement manuel

Confronté à l’absence d’offre économiquement ou méthodologiquement viable, les entreprises utilisent le plus souvent les outils classiques WORD, EXCEL, PowerPoint pour communiquer de manière non standardisée.

|  |  |
| --- | --- |
| Avantages | Inconvénients |
| Coût | Perte de temps |
| Souplesse | Fiabilité de l’information |
| Pas de formation | Contrôle difficile de la production |
|  | Multiplication des Template et perte de la cohérence de la marque |

### Ajouter un module personnalisé

Si vous disposiez d’un CRM ou ERP en SAAS dédié ou des plateformes dédiées il est possible d’ajouter de nouvelles briques à votre outil. Les couts sont généralement élevés à cause du modèle économique des services SAAS et de la complexité des Framework utilisés.

|  |  |
| --- | --- |
| Avantages | Inconvénients |
| Parfaitement adapté à votre besoin | Coût élevé |
|  | Délai de conception long |

### L’utilisation de services Tiers

Il existe de nombreux services TIERS spécialisé sur un thématique. Les services tiers connus : gestion de projet, Co-working, etc.

|  |  |
| --- | --- |
| Avantages | Inconvénients |
| Coût d’acquisition par utilisateur bas | Multiplication des environnements et méthodes de travail. |
| Une approche souvent excellente et inspirante… | …mais pas forcément en accord avec votre politique |
|  | Aucune modification possible su service. Le service est le même pour tous même s’il peut être spécialisé. |

## Les limites des outils de fusion et de publication

L’unique moyen de créer un outil réellement adapté à ses besoins est soit de développer un module pour le CRM, soit de créer un service, une mini app capable de gérer la problématique donnée. En raison des couts, les équipes de communication préfèrent utiliser le module existant ou un service tiers spécialisé de publipostage.

Ces services on la plupart du temps une limite, elles sont capables de lier un champ à une ligne dans un tableau mais ne peuvent pas scénariser du contenu.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tableau de donnée ; | | Template : |
| Fusion ligne 1 | Fusion ligne 2 | Fusion ligne 3 |

Pour pallier ce problème et proposer un message mieux scénariser, les équipes en charge de ce projet segmentent le tableau de données et envoies plusieurs messages.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tableau de donnée : | Template win NON | Template win OUI |
| Fusion ligne 1  template win NON | Fusion ligne 2  template win OUI | Fusion ligne 3  template win OUI |

L’utilisation de segmentation pour adapter le message fonctionne bien lorsque la segmentation est limité mais si il y a des informations imbriqués ou une dizaine de paragraphe différents à gérer dans une fusion ou un publipostage il devient vite impossible de faire un message totalement personnalisé.

## Conclusion

1. Il y a de nombreux documents qui pourraient être fusionné où publier à partir de vos données SI
2. La fusion de données permet d’être plus rapide et d’assurer une cohérence des données.
3. Développer un outil de fusion et publipostage dédié est difficile et monopolise beaucoup de ressources
4. Les services tiers de fusion de données remplissent leurs taches sur des sujets simples mais dans le cas de données imbriqués ou scénariser cela devient impossible

# TalktoB un services de fusions et publications de données

L’idée est de proposer ce qu’aujourd’hui les principaux CRM et ERP du métier ne proposent pas : la fusion et le publipostage de données SI.

3 piliers :

* Enrichir : associer à vos données brutes des nouvelles données
* Traiter : fusion des informations des briques métiers et association avec du contenu
* Diffuser : les possibilités de diffusion seront multiples
  + Word
  + PPT
  + PDF
  + Mails
    - Email de masses
    - Email unique en utilisant votre propre boîte email

Les possibilités pouvant être multiple voir infini l’offre sera organisé en besoin concret afin de ne pas perde le client dans du jargon technique.

## Accompagnement à la création d’offre :

Publication des documents Word et PDF nécessaire à l’établissement d’une offre.

L’application proposera un squelette d’offre avec les cas clients, les références, une approche, les DC en cas d’appel d’offre. Les information seront puisées dans le modèles clients, contactset projets

Force

Il est fiable et sécurisé

Il est extrêmement rapide à déployer ( moins d'un mois avec un serveur de test et de recette )

Il reprend tous les avantages des plateformes dédiées pour absorber votre logique métier.

Il reprend les avantages des services SAAS pour la technique et le fond du système

Deux modes: Intégration dans votre SI ou plateforme indépendante

Cas N°1 : Système intégré

Absorbtion de vos données CRM automatiquement

Import manuel de données

Enrichissement de données possible par l'ajout de nouvelle brique métier

Cas N°2 : Système indépendant

Import manuel de données

Import automatique de données

Création de données

Enrichissement de données possible par l'ajout de nouvelle brique métier

Il se connecte aux autres services : SalesForce, Sharepoint, Outlook exchange, Gmail, DropBox

Indépendant sur un serveur qui VOUS est alloué il ne dépend pas de la technologie de votre CRM et ERP

Il utilise vos propres fichiers Word comme template

Il utilise vos propres images comme ressources

Il est parfaitement à l'aise avec les imports/export Excel

Il prend garde à ne consommer que ce dont il a besoin.

Des coûts de développement moindre

La solution repose sur un framework open source connu et reconnu fiable et sécurisé

Rapidité de développement

Maîtrise de la communauté

La solution utilise massivement la relation entre brique technique et métier. Déployer une nouvelle brique métier est rapide ( moins d'une semaine pour un prototype viable)

Pas besoin d'un développeur senior pour une nouvelle brique métier, dans 90% du temps un intégrateur en coopération avec le consultant suffira

Pas de logique SAAS

Chacun sur son serveur.

les briques techniques seront updatées sur tous les serveurs en mêmes temps

Le reste du serveur servira à un seul client

les données sensibles seront inaccessibles

Des configuration et adaptation illimitées

Techniques ( forfait mensuel calculé en % du CA réalisé chez le client

Logique jours/hommes hebdomadaire/mensuelle ou trimestrielle

Vente de modules supplémentaires

# Moyens techniques mis en œuvre

## Problématique

Les systèmes SAAS :permettent d’appliquer une stratégie unique pour tous ses clients, le restent étant gérer par des configurateurs en ligne. Il sera difficile de proposer le même système. AU lancement il sera impossible de proposer des configurateurs de ce type, l’investissement serait trop lourd à porter. De plus, nous arons besoin de personnalisation très poussée qui ne pourront pas être mise en œuvre sans risque de créer des failles de sécurité.

Partir sur un Boilrate, et créer des applications uniques par client serait dangereux. La MAJ de l’ensemble des applications deviendra un casse-tête qui s’amplifiera chaque année.

Il faut donc trouver un mix entre un mode SAAS tout en permettant une configuration unique par client.

## Solution

Pour proposer un traitement des données hyperpersonalisé, tout en maintenant un socle commun, nous proposerons un système SAAS dédié qui permettra une personnalisation poussée sans avoir à multiplier des configurateurs complexes.

La personnalisation des applications sera assurée par des modules client indépendant (brique métiers) eux-mêmes connecté à l’écosystème TALKtoB ou briques techniques. L’organisation des contenus sera assurée par un troisième type de briques, les briques de contenus.

### Briques métiers ( la logique client ) : Avantage d'une plateforme dédié

Les briques métiers regrouperont les parties propres au client. Elles embarqueront un minimum d’élément et de codes technique.

Exemple de brique client :

* Mon organisation client
* Ma segmentation client
* Mon organisation interne
* Ma logique de suivi de projet

Il n’y aura pas de limite pour traduire la logique du client en une architecteur MVC puisque ces briques seront uniques par client. Les interactions avec les modules techniques ou briques techniques seront assurées par des fichier de configuration YAML rendant ces briques indépendantes des aspects techniques et des problèmes de MAJ.

### Briques techniques ( les services ) : Avantage du SAAS

Les briques techniques seront communes à tous les clients. Outres les bases du système elles assureront l’ensemble des besoins technique des briques métiers. Cela permet de reprendre les avantages du SAAS à savoir une maintenance unique pour l’ensemble des clients. Les briques techniques seront adaptés dans les briques métiers par de simple fichier YAML qui pourront être gérer par des intégrateurs sans avoir recours à un développeur.

#### Un exemple : La duplication d’une fiche mission :

le client FIRST vend des missions de consulting

Sa fiche mission est rattaché à un client et aux contacts référencé chez le client. La mission à une description une méthodologie. Le client FIRST souhaite lors de la duplication reprendre la description, la méthodologie mais qu’on lui propose un nouveau client et un nouveau contact.

Le client BIS vend des missions de consulting mais son application a aussi un système de tache et un devis.

Sa fiche mission est rattaché à un client et aux contacts référencé chez le client. La mission à une description une méthodologie un système de gestion de tâches et un devis. Le client BIS souhaite lors de la duplication reprendre la description, pas la méthodologie conserver le client reprendre les tâches et reprendre le devis et qu’on lui propose un nouvel intitulé.

Grâce à la brique technique Duplication il suffira d’entrer une ligne de code et une configuration différente dans les briques métiers de chaque client. L’ensemble du code sera porté par la brique technique. En cas de MAJ la brique technique duplication sera updaté chez les deux clients sans se soucier de leur spécificité.

Exemples de briques techniques déjà prêtes :

* Traduire des données SQL/JSON en Excel et vice/vesa
* Duplication de modèles de données avec éléments enfants et parents
* Production de documents Word éditables
* Production de mail sous MJML
* Contrôleurs et Modèles ( voir MVC ) configurable par YAML.

### Briques de contenus

Les briques de contenu sont un mixe entre des briques de service et des briques techniques. Elles assurent les échangent entre les briques métiers et les briques techniques et permettent la fusion de tous types d’information texte, images et vidéo. Lorsque cela sera possible les échanges seront assurés par des briques techniques mais dans certain cas elles porterons directement du code source.

Ces briques seront plus complexes à updaté et chaque brique de contenu spécialisé devra être prévu dans la facturation de la maintenance.

## Pourquoi est-ce possible

### Utilisation des nouvelles technologies et environnement de travail

Nous utiliserons pour développer l’application en LAMP le framework Laravel ainsi que le CMS octobercms, pour la gestion du versioning GIT, pour l’hébergement et la maintenance LaravelForge et Cloudways

Avantages :

* Laravel :
  + Framework connu,
  + Les développeurs maitrisant le Framework sont nombreux
  + Framework puissant avec de nombreuses bibliothèques
* Octobercms :
  + Profite de l’ensemble des bibliothèques Laravel,
  + Système modulaire poussé
  + Extension des plugins, modèles et contrôleurs puissant
  + Configuration des modèles et des contrôleurs extrêmement simples à base de fichier YAML
  + Sécurité avec CSTORF, JWT, et séparation des fichiers publics et privés.
* GIT
  + Maintenance claire et précise des applications
  + Repo autonome pour chaque module de service
  + Connection direct entre GIT et laravel FORGE
* Laravel Forge + Digital Océan
  + Création de serveur rapide
  + Sécurité
  + Coût permettant de bâtir un serveur par client
  + Evolutivité des serveurs
  + Serveur prêt à l’emploi pour Laravel
  + Serveur facilement adaptable pour applications Node.JS

# Les cibles potentielles

## Profils des entreprises

* Offre personnalisée non standardisée
* Qualité du service client ++ & repeat business ++
* Gammes cross market et besoin de communication qui diffèrent en fonction des marchés.
* Volonté de respecter le territoire de marque
* Besoin de produire de nombreux documents internes et externes

## Cible par marché

Société de services : utilisation des données et association des données

Industries : la souplesse et l'enrichissement des données

Tourismes : les possibilités de fusion et de publipostage

Immobilier : L'exploitation de données identiques pour une diffusion unique

## Tailles des entreprises

### À favoriser : PME et ETI

De part leur tailles et leur agilité ces entreprises semblent idéales pour l’outil. Elles ont la capacité financière pour prendre ce genre d’outil, suffisamment de business pour avoir un ROI intéressant, elles peuvent prendre des risques.

Leur outil informatique est variable. Pour les entreprises suréquipées il sera difficile d’entrée pour des entreprises qui « subissent » leur outil il y aura une vraie valeur ajoutée.

Le contact prioritaire sera le DG, la direction MARCOM et dans un second temps les SI.

### A éviter :

* Free-lance & TPE
  + le coût risque d'être difficilement supportable
  + Besoin de standardiser une offre sans doute moins adaptée aux PME
  + Outil rentable avec plusieurs personnes sur le pôle commercial
  + Possible si une version SASS standardisé de l’outil voit le jour.
* Grands groupes
  + Intégrer le SI d'un grand groupe est complexes
  + Besoins différents
  + le groupe va privilégier la sécurité d'une offre à la souplesse d'un nouveau service
  + Possible après avoir convaincu une ETI et après quelques année d’existence.

# Lexique

#### SAAS :

#### Boilrate

#### YAML

#### MVC

#### SAAS dédié :

#### Plateforme dédiée à partir d'un framework :

#### IAAS :

#### Services Cloud :

#### Git et versioning :