SOAT

Société de Conseil, Intégration & Développement

1. CONTEXTE

1.1 CLIENT

Société **SOAT** de 360 consultants IT et coache agile 3 millions d'euros de CA

Services : conseil, réalisation et coaching des Systèmes d'Information

+ organisation des évènements (conférences, salons...) sur l'agilité, l'IA...

Valeurs: indépendance, liberté, partage, authenticité, progrès, bienveillance

IDE: Microsoft

1.2 Équipe

Product Owner	Scrum Master	Equipe technique
Pierre-Dominique	Rim	Marianne
		Ruben
		Caroline

1.3 PROBLÉMATIQUE

Problèmes

Enjeux

communication interne entre collaborateurs

- collaborateurs pas au courant des évènements organisés par l'entreprise
- intégration des juniors difficile car sont en clientèle

valeurs de l'entreprise non appliquées

- pas de visibilité dans les salons ni digitale
- pas de culture d'entreprise = pas de convivialité
 - turn over, perte de bons éléments/talents = budget recrutement + formation

problème de veille

- pas d'outils

pas de bonnes pratiques de l'entreprise

- pas de montée en compétences
- pas d'innovation possible
- qualité de la prestation non homogène



réseau social interne pour une entreprise

1.4 SOLUTION

Problèmes

YAMMER

communication interne entre collaborateurs

- collaborateurs pas au courant des évènements organisés par l'entreprise
- intégration des juniors difficile car sont en clientèle

OK : channel de discussion + messages épinglés

= casser les silos entre les départements

OK: channel dédié aux juniors

= retenir les experts

problème de veille

- pas d'outils

OK: feedly

= capitaliser sur les bonnes pratiques

1.4 VALEUR AJOUTÉE

YAMMER:

- intranet compatible avec l'environnement de travail microsoft de l'entreprise = gain de temps et de ressource
- scalabilité de la solution
- application android et iOS, accessible 24h/24, 7j//
- budget: 2,5 \$/ utilisateur / mois = 1080 \$/mois = 13k/an
 budget recrutement

1.4 BENCHMARK

	YAMMER	SLACK
gestion de groupe	Х	X
infos accessibles	X	
veille (intégration feedly)	X	X
cloud sécurisé	X	
coût	2,5\$/user/mois = 13k \$/an	6,25\$/user/mois = <mark>27k\$/an</mark>





Private Messages

My Profile

Members .

GROUPS (+)

All Company

Marketing

West Coast Sales Team

Operations

II Helpdesk

More +

APPS



+1 Invite

More +

My Feed

Top Conversations -

Share an update - with my colleagues -

What are you working on?



Kelly Brown ▶ Executive Staff

@Linda Fong Have you seen this? It's fantastic and would work perfectly for your Keynote at next week's Leadership Conference.



FourLeaf Vision Uploaded to Marketing > Files

L Download Go to File

FOLLOW

November 4 at 2:01pm · Reply · Like · More



Linda Fong: Love it! I'll definitely use it and thanks for sharing! November 4 at 2:02pm

Write a reply.



Matt Lee > Marketing

Copy edits complete. Ready to go for design.



FourLeaf Vision Uploaded to Marketing > Files

. Download Co to File

FOLLOW

November 4 at 1:57pm · Reply · Like · More



Devon Mitchell

@Matt Lee here is the page you should reference for the Four Leaf Vision presentation.



Mission Statement

NETWORK OVERVIEW

This is a Verified Network:

This is the verified network for Four Leaf Consulting. Only those with a confirmed @fourleafconsulting.org email can join.

SEE YOUR NETWORK USAGE POLICY

ACTIVITY STREAM

more

Kelly Brown uploaded Trifida box Customer Case Study.

Joe O'Malley created November Expenses.

Heather Schwartz edited Luxury Brands, Inc.



Joe O'Malley changed Stage from Open Proposal to Contract Negotiation on Four Leaf Consulting.



Linda Fong created Weekend Website Delays.

ANNOUNCEMENTS

Branding Guidelines

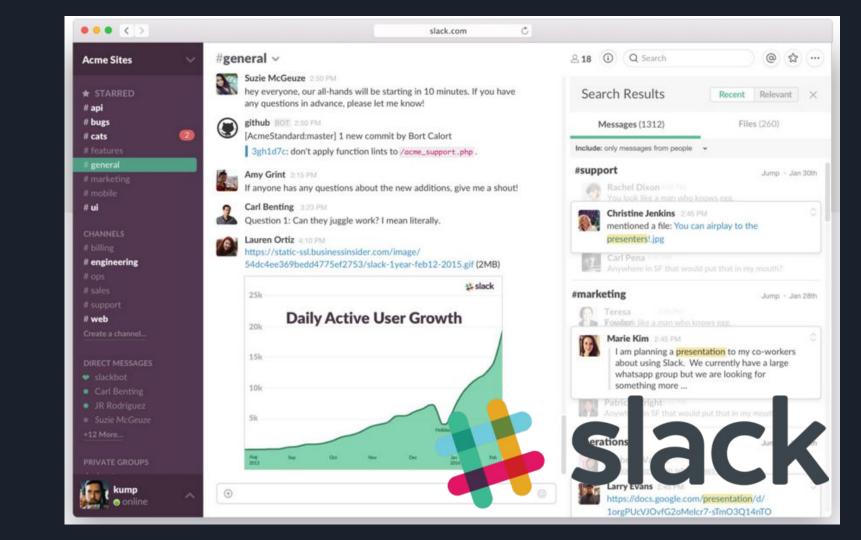
October 31 at 5:18pm by Steve Johnson in All Company

All employees should use the attached branding guidelines moving forward.

Read More







2. PROJET

Problème

Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?

culture de l'entreprise

- valeurs
- bonnes pratiques

Alternatives existantes

Comment ces problemes sont-ils actuellement résolus?

Solution

Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?

YAMMER

Indicateurs de performance

Ouels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la viqueur de votre activité ?

*baisse du turn-over *augmentation visibilité

Proposition de valeur unique

En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché? En quoi est-elle diférente et meilleure que les autres?

Communication interne

- Aide junior
- transmissi on info

Votre «Pitch»!

Qu**V**einimal pitch» de votre activité? Décrivez-la en un slogan!

Avantage compétitif

En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protègez-vous d'elle ?

intégré à l'IDE de l'entreprise

Canaux

et de distribution touchez-vous vos clients? Quels sont les temps forts de la relation client?

digital mobile

Segments de clientèles

Oui sont vos clients? Peuvent-ils être seamentés?

collaborateurs clients prestataires

Utilisateurs pionniers

Qui seront vos early adopters?

Par quels canaux de communication

juniors

Coûts

Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?

13k \$ /an



Sources de revenus

D'où vient l'argent ? Qui paie ?

gain sur le budget recrutement + formation

