

**Manao**  
vision beyond business



# MANUFACTURE

Présentation d'offre

Manao

Qui sommes  
Nous?



# Manao en quelques chiffres ...



Créée en  
**2018**



**2** anciens  
de Salesforce



**52**  
Consultants

Plus de  
**245**  
projets délivrés



**Partenaire  
Salesforce  
depuis 2018**

Plus de  
**197**  
certifications  
Salesforce

## Nos partenaires

### E-sign

DocuSign

youSign

SELL & SIGN

### Facturation

SOFACTO

SAP

quickbooks

Sege

### Téléphonie

aircall

zoom

twilio

ringover

AXIALYS

### Offline

resco.net

CT

**pour  
201 clients**

Salesforce sales cloud

Salesforce service cloud

Salesforce pardot

Salesforce experience cloud

Salesforce CPQ

Salesforce field service

Salesforce education cloud

Salesforce marketing cloud



# Ils nous font confiance

DE LA START-UP À LA MULTINATIONALE



# Pourquoi Manao ?

## Expertise Manufacture

NORDAQ

VALRHONA



PEUGEOT  
MOTOCYCLES

SAINT-GOBAIN

PSA  
GROUPE

ALÉLOR  
Depuis 1873

QISTA

ENALEES

ZEPLUG

Revima

vermon  
world leader in Composite Piezoelectric Transducers

Weiss  
FRANCE 1882

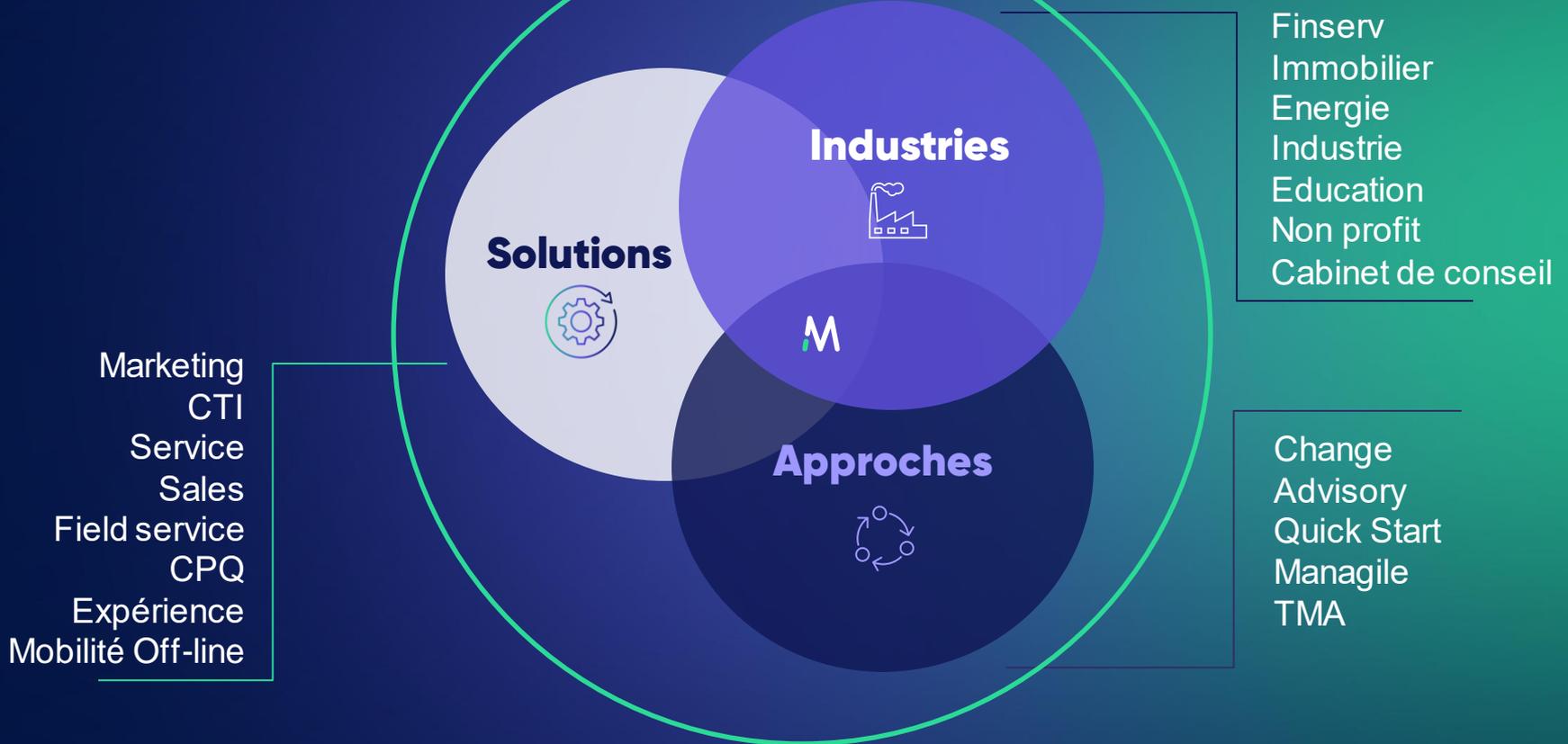
SteamOne  
EXPERT FRANÇAIS DU STYLE

ALMA SAS

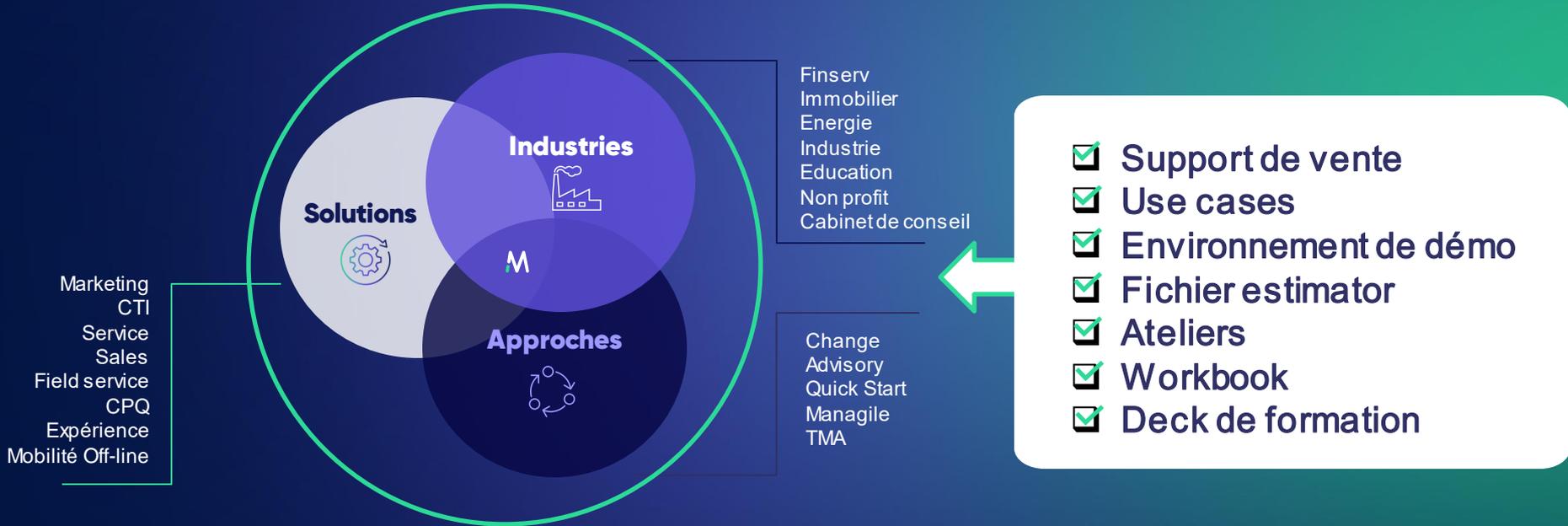
BORDERLINE

k  
KEVLELMURPHY

# Notre positionnement



# Nos accélérateurs business



Manao

# L'offre Manufacture



# Les enjeux actuels d'une industrie

Une stratégie de croissance centrée sur l'efficacité opérationnelle et l'expérience client



## EFFICIENCE

pour augmenter la productivité des équipes



**UNE interface commune** à tous les services



**Structurer et outiller** vos processus pour soutenir la stratégie commerciale



**Automatiser** les tâches chronophages pour se concentrer sur son cœur de métier

## FIDELISATION

pour garantir le succès de votre activité au quotidien



Amélioration de la connaissance client à l'aide d'une **vue 360°**



Améliorer le **parcours client** avec des process modernes et simplifiés



Assurer efficacement le **support** et le suivi de vos demandes clients



**Mesurer l'impact** de vos actions commerciales et de votre relation client

## POSITIONNEMENT PRODUIT

pour offrir au client la meilleure association prix / produit



**Augmenter** ses ventes par le biais de la fidélisation, du cross-sell et de l'up-sell



Proposer le meilleur prix à l'aide de **devis personnalisé**



Accompagner le commercial à développer l'**engagement produit**



**Mesurer** la consommation des produits

PILOTAGE COMMERCIAL ET OPÉRATIONNEL



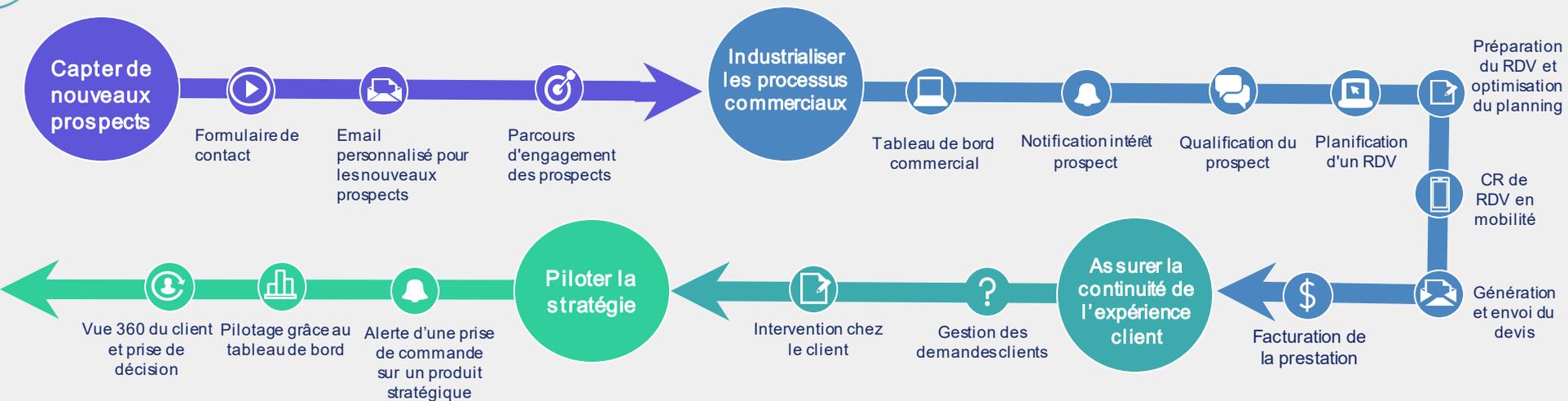


# Démonstration

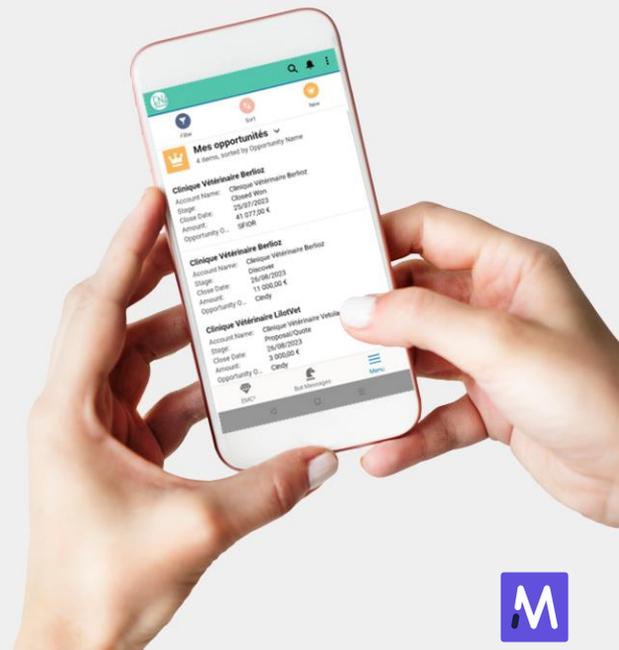
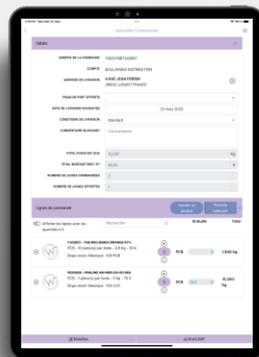
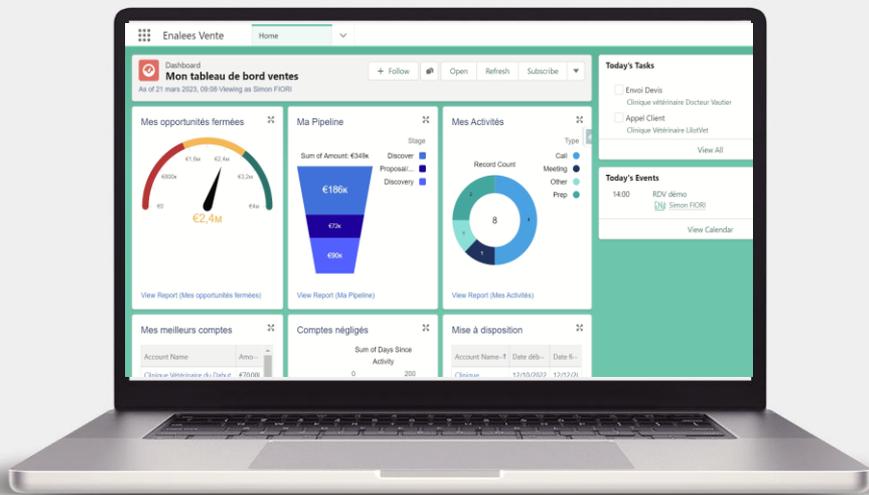
## Use cases



# Parcours client "type"



# Un outil commun disponible partout et tout le temps



# Méthodologie Projet



# Facteurs de succès du projet

COMMENT ABORDER LES PROJETS ?

## VOIR GRAND, COMMENCER PETIT

Construire un système durable, suffisamment flexible pour répondre à toutes les exigences de l'entreprise à long terme.

## ROADMAP

Prendre en compte tous les cas d'utilisation requis et créer une feuille de route détaillée.

## MINIMUM VIABLE PRODUCT

S'appuyer sur le MVP pour valider le périmètre projet et impliquer tous les décisionnaires

## UNICITÉ

Chaque implémentation est unique. Elle dépend de l'état actuel des processus métier, des systèmes d'informations et de la maîtrise du catalogue produits

## LE CADRAGE EST CLÉ

Il est essentiel de commencer par la phase découverte. L'objectif est de croiser les besoins avec Salesforce pour délivrer la solution optimale

## QUI ?

Il est important de solliciter la participation des services concernés



# Facteurs de succès du projet

COMMENT ABORDER LES PROJETS ?

FACTEUR CLÉ



## #Disponibilité

Garantir la disponibilité des ressources.



## #Equipe

Esprit d'équipe et communication fluide



## #Documentation

Fournir tous les documents à Manao.



## #Sponsor

Implication du sponsor.

Nous sommes UNE équipe



# Managile by Manao Consulting

ADAPTIVE DELIVERY METHODOLOGY BY SALESFORCE



## #RAPIDE

Obtenir rapidement la meilleure valeur de votre application.



## #BEST PRACTICES

Bonnes pratiques pour assurer la maintenabilité et l'évolutivité.



## #MAÎTRISE

Stabilisation de la mise en production.

# Méthodologie proposée

Cadrage & Transfert de connaissance

Disponibilité

AGILE

## PLAN & DISCOVERY

Kick-off  
Découpage du Projet  
Définition du RACI  
Ateliers métiers

## DESIGN

Cartographie fonctionnelle  
Architecture globale  
Documentation

## BUILD

Sprint  
Burn-Up / Burn-Down  
Tests unitaires  
Rétrospectives

## VALIDATE

UAT  
Gestion des anomalies  
Formation

## DEPLOY & GARANTIE

Déploiement  
Go Live

LIVRABLES

- Support du kick-off
- Compte-rendu des ateliers
- Dictionnaire de données
- Backlog validé

1

- Modèle de données
- Budget du Build validé

2

- Démonstration Sprint
- GO / NO GO Validate

3

- PV de recette

4

- Confirmation MEP
- Support utilisateurs

5



**Manao**  
vision beyond business



PRÉSENTATION 2023

**MANAO**

**Merci de votre attention**