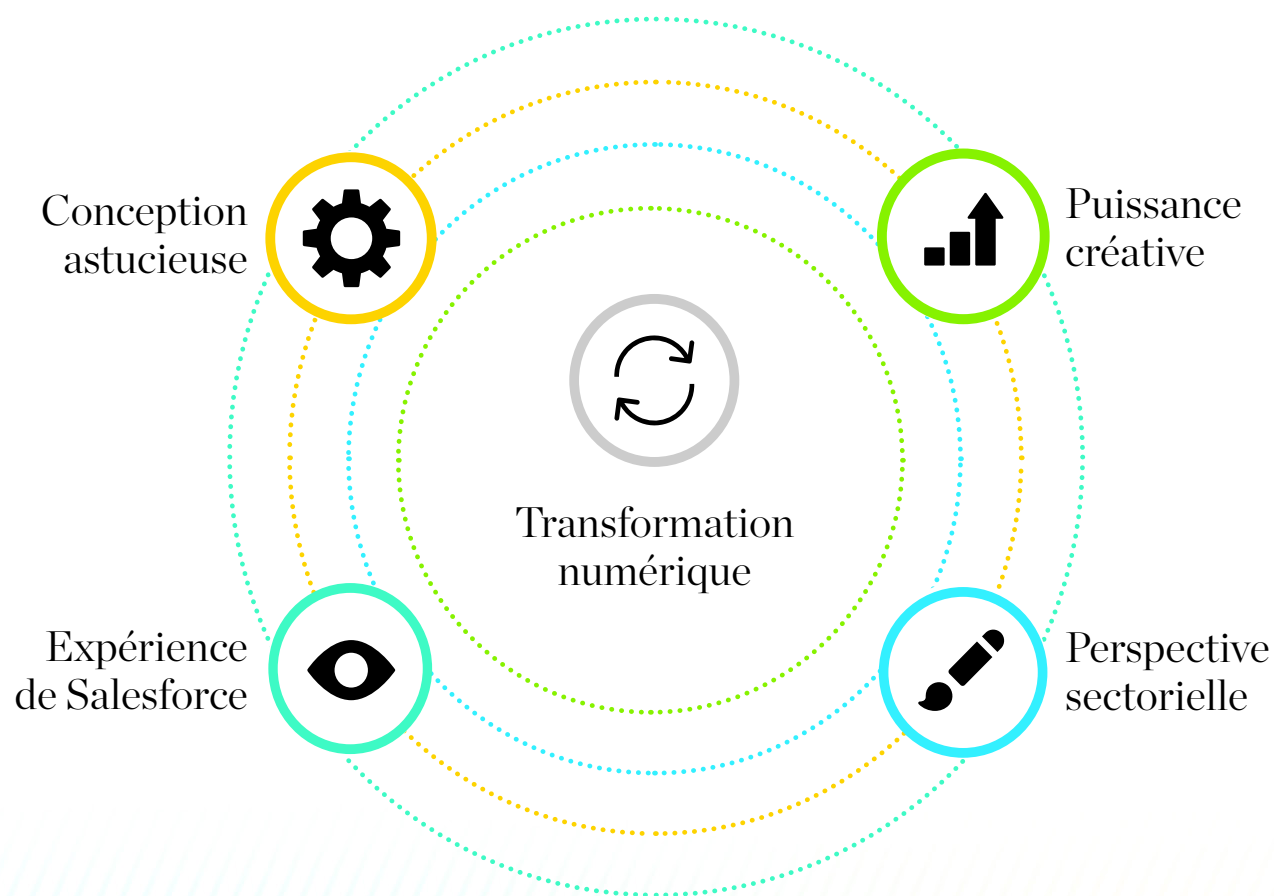


Deloitte Digital et Salesforce

DELOITTE DIGITAL, UN VECTEUR DE CHANGEMENT.



Réimaginez votre relation avec les clients.

Pour prospérer dans le nouveau monde du numérique, les entreprises doivent être plus rapides et plus brillantes, et trouver de nouvelles manières de rejoindre les clients à chaque point de contact. La réussite dépend des dernières innovations en infonuagique, en analytique, en mobilité et en médias sociaux — ainsi que d'un tout nouvel esprit numérique.

La vision de Deloitte Digital est simple. Nous donnons à nos clients la capacité de réimaginer la façon dont ils entrent en relation et communiquent avec leurs clients. Notre but est d'être le meilleur au monde pour favoriser la transformation numérique au moyen de la plateforme Salesforce. En redéfinissant le parcours numérique de votre client, vous pouvez vous attendre à une loyauté accrue envers la marque, à une meilleure relation avec le client et à un processus de vente tellement personnel qu'il semble ne nécessiter aucun effort.

Nous avons transformé le modèle traditionnel de la façon de travailler. Nous sommes à moitié une agence et à moitié un cabinet-conseil. Laissez-nous vous montrer la mesure dans laquelle nos conceptions sont source d'inspiration, nos experts du secteur comprennent vos défis et notre équipe mondiale concrétise les relations individualisées avec les clients.

La promesse de la différence.

Personne n'aime se faire vendre un produit, mais tous savent apprécier une expérience extraordinaire. Vous aider à créer une telle expérience pour vos clients est dans notre ADN numérique. Le groupe Salesforce de Deloitte Digital se distingue de quatre façons distinctes : sa puissance créatrice, sa perspective sectorielle, son expérience de Salesforce et sa conception astucieuse.

Les équipes de création de nos **48 studios** dans le monde entier peuvent vous faire vivre des expériences numériques qui auront une influence retentissante, inspirant l'engagement, la préférence et la fidélité.



Puissance créatrice

Deloitte Digital a aiguisé notre capacité à voir les problèmes complexes sous un nouvel angle, afin d'aider les entreprises à adopter le rythme du numérique. Nous pouvons insuffler à vos projets des idées novatrices et audacieuses qui vous permettront de réimaginer vos relations avec vos clients et la transformation de l'entreprise.

Nous investissons abondamment dans la créativité et les technologies émergentes. Les équipes de création de nos 48 studios dans le monde entier peuvent vous faire vivre des expériences numériques qui auront une influence retentissante, inspirant l'engagement, la préférence et la fidélité.

Expérience de Salesforce

Deloitte Digital collabore depuis longtemps avec Salesforce. Nous travaillons de concert afin d'obtenir le meilleur résultat possible pour votre entreprise. À mesure que croît l'écosystème de Salesforce, nous élargissons nos qualifications pour y inclure celles d'entreprises d'infonuagique de premier plan – du processus CPQ (configuration, tarification et devis) au service après-vente.

Avec plus de 5 000 professionnels de Salesforce dans 34 pays, nous sommes en mesure de répondre à vos besoins là où vous en avez besoin. Chaque projet que nous exécutons s'appuie sur notre méthodologie agile, et ce, dès le premier jour. Nous avons recours à des outils de gestion de projet exclusifs et les travaux sont gérés par l'intermédiaire de rapides itérations, c'est-à-dire des sprints animés par le chef de mêlée, et des outils inspirés de Kanban permettent de visualiser l'état d'avancement.

Perspective sectorielle

Deloitte Digital offre des conseils pratiques par l'entremise de professionnels sectoriels chevronnés. Notre stratégie clairement définie repose sur notre connaissance approfondie des secteurs et sur des méthodologies particulières élaborées au fil des années que nous avons passées à parfaire les pratiques exemplaires.

Nous sommes un fournisseur certifié de solutions sectorielles Salesforce Fullforce. Nos secteurs de spécialisation approfondie incluent le secteur bancaire, les assurances, les sciences de la vie, les soins de santé, le secteur manufacturier, les médias, le commerce de détail et le secteur public. Nous sommes également reconnus pour notre innovation grâce aux outils Salesforce Service Cloud, Sales Cloud, Force.com, Community Cloud, Einstein Analytics, Marketing Cloud, Salesforce, and Financial Services Cloud.

Conception astucieuse

L'engagement des clients dans le monde numérique s'étend bien au-delà de l'outil CRM. Nous pouvons dynamiser votre mise en œuvre de Salesforce au moyen d'applications mobiles, d'expériences numériques, d'applications interactives et d'une intégration transparente de données. Les nouvelles technologies et les modèles d'affaires permettent de concrétiser les relations individualisées avec les clients.

SERVICES INFONUAGIQUES ET SECTORIELS

Ad App	FastEnergy
AdvisorConnect	IntegrateMe
Analytics COE	M&A
BazVR	Maestro
Broker Bolt	MedConnect
Care Connect	MedTech Connect
ChangeScout	Member Connect
Cloud4M	MRM
Connected Patient	Nugget Factory
ConnectMe	Patient Connect
CoverConnect	PocketSales
Digital Bank	R&D Connect
DigitalMix	RetailMe
eCRM for Utilities	Tracker
EngageMe 2.0	Vaporizer
FastChem	Well360

Pour en apprendre davantage sur l'alliance mondiale Salesforce de Deloitte Digital, visitez le site www.deloitte.com/salesforce ou communiquez avec salesforce@deloitte.com, ou suivez-nous à @DeloitteDigital.