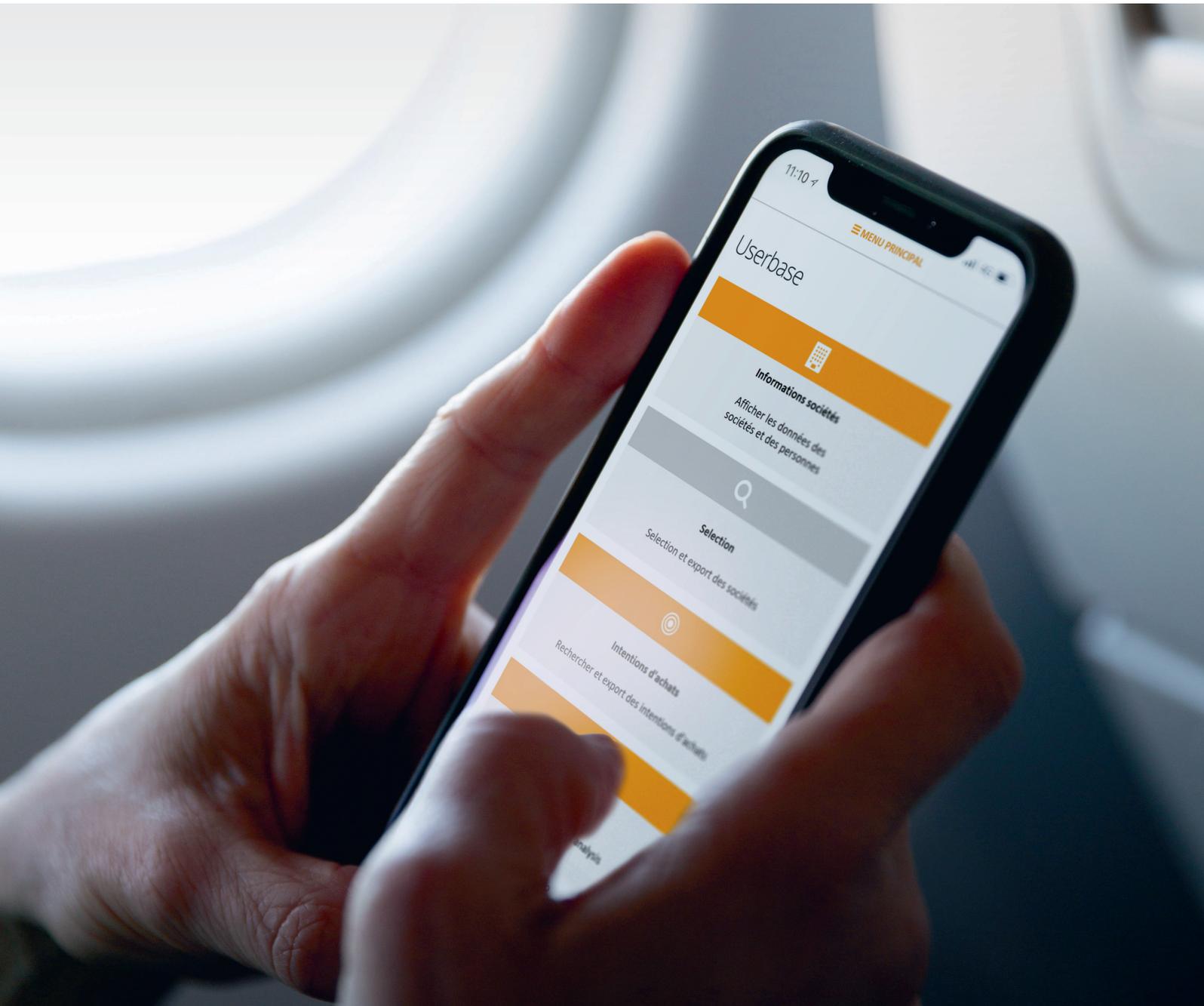


SCREEN N°3



Userbase goes
mobile

Génération
de leads
multi-niveaux

Activité dans
le centre
de données

Success-Story:
Tinext SA



La continuité, un atout essentiel en période de changement

Depuis des siècles, les experts se demandent si l'histoire se répète sans cesse ou si l'avenir est tout simple-

ment déterminé par trop de facteurs pour pouvoir faire des prévisions à long terme.

Nous ne sommes pas plus en mesure de donner une réponse définitive à cette question, ni de prédire l'avenir, mais lorsqu'il s'agit de centraliser la puissance de calcul dans les entreprises, le modèle d'un pendule oscillant en continu est au moins reconnu: lorsque nous avons commencé à collecter des données pour la base de données Userbase il y a 28 ans, le marché des mainframes et systèmes midrange était en plein essor. Il était important de définir clairement pour toutes les solutions (matériel, système d'exploitation, applications, base de données, etc.) sur quel système elles étaient exploitées ou à quel système les composants étaient connectés. C'est pourquoi les différents compo-

sants avaient été marqués d'un code CPU, par exemple «M» pour «mainframe» ou «S» pour «système midrange».

Avec le temps, cette question s'est vu reléguée au second plan et nous avons sérieusement envisagé d'éliminer complètement les codes CPU. Mais nous avons toujours quelque chose de plus important à faire! Et heureusement, car aujourd'hui, avec les solutions convergentes et hyper-convergentes, il est soudain à nouveau essentiel que des composants individuels puissent être associés à un système donné. Aussi, les codes CPU reviennent en force.

Martin Maurer

Userbase goes mobile

La nouvelle version de Userbase est désormais disponible en responsive design et peut donc être utilisée de manière encore plus confortable sur les smartphones et les tablettes.

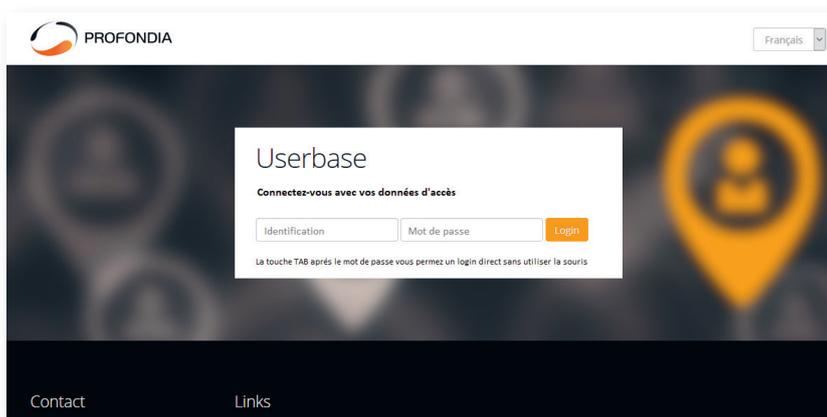
Le nouveau design est optimisé pour une utilisation sur des appareils mobiles – l'affichage et l'éventail des fonctions s'adaptant automatiquement à la taille de l'écran de chaque périphérique. Sur les smartphones, l'accent est mis sur la recherche rapide d'informations en déplacement. Des fonc-

tions telles que la création de sélections ou l'exportation de données, qui requièrent une taille d'écran minimale pour un travail agréable, sont automatiquement activées dès qu'un écran a les dimensions nécessaires.

Grâce à ce nouveau design, les profils d'entreprises peuvent également être enrichis de nouveaux éléments, tels que son emplacement qui s'affiche désormais directement sur une carte à l'échelle. Afin de faciliter la transition pour les utilisateurs de Userbase, nous avons veillé à ce que l'utilisation intuitive

éprouvée soit maintenue et que toutes les fonctions et tous les éléments d'information se trouvent à leur place actuelle.

Pour que Userbase puisse exploiter pleinement tout le potentiel de ce nouveau design dans la prospection des marchés, nous proposons à nos clients une formation gratuite en cas de besoin.



Génération de leads multi-niveaux

Les clients potentiels peuvent désormais être contactés plusieurs fois au cours des différentes phases d'une campagne de télémarketing. Dans le cas de solutions informatiques complexes, il peut être judicieux de s'adresser à des clients potentiels dans le cadre d'un processus de lead nurturing en plusieurs étapes. Par exemple, dans les solutions CRM, où il peut s'avérer une tactique prometteuse pour aborder les responsables de ventes, de marketing et de service avec des arguments respectivement différents.

Avec la nouvelle version de Lead Factory, de telles campagnes multi-niveaux peuvent aisément être réalisées. Nos clients peuvent suivre l'évolution de chaque phase en temps réel. En cas de succès, le lead avec toutes les informations nécessaires est immédiatement transmis au gestionnaire de compte ou au partenaire commercial responsable afin qu'il puisse immédiatement lancer les actions suivantes.

The screenshot shows the Profondia CRM interface for a campaign titled "Profondia Test campagne multiple 03.2018". It features a navigation menu with "Home", "Vue d'ensemble des leads", and "Options". The main content area displays "INFORMATIONS SUR LES PHASES" with a progress bar showing three phases: Phase 1 (active), Phase 2, and Phase 3. Below this, the "STATUT DES PROSPECTS" section contains a table with columns for "Nom", "Status", "Phase 1", "Phase 2", and "Phase 3".

Nom	Status	Phase 1	Phase 2	Phase 3
Ludwig El kuch Aktiengesellschaft, Profondia AG	Terminé	→		✓
Bossard AG, Profondia AG	Terminé	→		✓
Kambly SA, Profondia AG	Terminé	✓		
Amcor Flexibles Kreuzlingen AG, Profondia AG	Terminé	✓		
ANDRITZ HYDRO AG, Profondia AG	Terminé	→	→	✓
sia Abrasives Industries AG, Profondia AG	Terminé	→	→	✓
Perlen Papier AG, Profondia AG	Terminé	→	✓	
Froneri Switzerland S.A., Profondia AG	Terminé	→	✓	

Activité transparente dans le centre de données

Le Cloud Computing, le Managed Cloud, les infrastructures convergentes et hyper-convergentes sont une réalité, et leur importance croissante sur le marché suisse peut également être suivie dans Userbase.

Par exemple, la famille de matériel de Cloud Computing (IaaS, PaaS) est venue compléter la classe de matériel Host Systems. Les célèbres clouds hyperscaler tels que AWS, Google, Microsoft Azure etc. sont référencés parmi les fournisseurs. Avec l'ouverture de centres de données en Suisse, leur empreinte se développera certainement à l'avenir.

Pour les fournisseurs de cloud locaux, la référence Managed Cloud Server a été créée dans la famille de matériel Server, sous laquelle le fournisseur de services informatiques correspondant est directement répertorié dans le profil de l'entreprise. Au cours des dernières années, une croissance importante a été observée: actuellement, plus de 2700 des sites enregistrés dans Userbase utilisent déjà des services à partir d'un cloud public ou privé.

Étant donné que les systèmes convergents et hyperconvergents étaient auparavant

The screenshot shows the "Selection" interface in Userbase. It has tabs for "Selection", "Charger", "Sauvegarder", and "Résultats". Under "Critères de sélection", there is a list of categories and sub-categories, including "Maxdata Server", "NetApp Server", "Nutanix Server", "Oracle - Sun Server", "Supermicro Server", "Terra Server", "Transtec Server", "Managed Cloud Server", "Andere Server", "Cloud Computing (IaaS, PaaS)", "Alibaba", "Amazon - AWS", "Google", "IBM - Hyper-Scale", "Microsoft - Azure", "Rackspace", "Virtustream", "Andere Cloud Computing (IaaS, PaaS)", "Host Services", "Host Cloud", "Host Co-Location / Backup-Location", "Host Managed Services / Outsourcing", "Host Remote Location / Housing", "PCs - Microcomputer", "Printers", and "Storage".

The screenshot shows a list of categories under "Operating Systems":

- Operating Systems
- Unix
- Operating systems
- MS server operating systems
- PC operating systems
- Server Virtualisierung - VM
- Client Virtualisation - VDI
- Server Virtualisierung - VM
- Client Virtualisation - VDI
- Converged Infrastructure
- Hyper Converged Infrastructure
- OS Services
- PC Applications - Collaboration

constitués de plusieurs composants comme les serveurs et le stockage, dont chacun était enregistré dans différentes classes de matériaux dans Userbase, nous avons créé les familles de matériel Converged Infrastructure et Hyper-converged Infrastructure sous Operating Systems. Afin de différencier dans des environnements mixtes quel composant système appartient à une

architecture conventionnelle ou (hyper) convergente, les composants respectifs sous le code CPU sont marqués d'un «C» pour «Converged Infrastructure» et d'un «H» pour «Hyper-converged Infrastructure».

Grâce à Userbase, vous pouvez, vous aussi, suivre l'évolution de la révolution dans les centres de données suisses.



Madame Lecrivain, Tinext SA

TINEXT ▶

Une nouvelle coopération

Tinext ayant l'intention de développer activement le marché en Suisse romande, cette année, un partenaire qualifié a été recherché pour en accélérer l'expansion. Mme Lecrivain, chargée de son développement en Suisse romande, connaissait déjà les services de Profondia et savait l'importance qu'ils pouvaient avoir pour une approche ciblée. Le résultat de cette collaboration: des prospects qualifiés et des progrès substantiels dans l'extension de la présence de l'entreprise sur le marché.

Madame Lecrivain, pouvez-vous nous présenter brièvement Tinext?

Tinext est une société de services spécialisée en expériences numériques. Nous accompagnons les entreprises dans la création de nouvelles expériences pour augmenter l'engagement de leurs clients grâce aux plateformes numériques (site web, portails, CRM, intranet, réseaux sociaux, automatisation du marketing, etc.) en nous appuyant sur des technologies leaders comme Salesforce ou Magnolia. Depuis 20 ans, Tinext et ses quelques 70 collaborateurs proposent leurs services au Tessin, en Italie et au Moyen-Orient et depuis septembre 2018 en Suisse romande, suite à des premiers succès tels que EFG, Groupe Mutuel, Ville de Lausanne, entre autres.

Dans quels domaines Tinext voit-elle actuellement des opportunités de croissance?

De l'industrie au commerce en passant par les services, les entreprises de tous secteurs d'activité sont concernées par la transformation numérique. Pour conquérir de nouveaux marchés, accélérer les processus en place ou devenir compétitif, la mutation interne devient indispensable. Le marché de la Suisse romande est de plus en plus mature pour cette transformation, et c'est une opportunité pour Tinext que d'accompagner les entreprises dans cette dynamique, comme elle l'a fait déjà sur ses autres marchés.

Quels sont à votre avis les principaux instruments pour une prospection efficace du marché?

Parmi les principaux instruments, on trouve une base de données qualifiée des entreprises du marché, à laquelle nous pouvons nous fier pour faire une prospection ciblée et segmentée. Connaître le client, ne serait-ce que partiellement (son organisation, ses projets, ses outils), avant de le contacter permet d'avoir un discours plus personnalisé pour faciliter l'échange. A cela s'ajoute la possibilité de rencontrer un maximum d'entreprises en un minimum de temps pour faire connaître nos services et ajuster la stratégie en fonction de la réalité du marché.

Pour quelles raisons avez-vous décidé de recourir aux prestations de Profondia?

Pour ces mêmes raisons! Je connaissais déjà Profondia grâce à mon emploi précédent. Je connaissais la qualité de sa base de données et l'exactitude des informations mises à jour régulièrement. Je savais que ses équipes pouvaient également m'assister dans la prise de rendez-vous.

Avez-vous pu atteindre des résultats concrets grâce à la collaboration avec Profondia?

Tout à fait! Notre première campagne réalisée début 2019 a permis de contacter 400 entreprises du marché, avec un résultat de 55 rendez-vous effectifs. Et sur ces 55 rendez-vous, environ 10 ont généré des opportunités qui sont toujours en cours de gestion chez Tinext.

Nouveauté: Userbase avec moteur de recherche pour réseaux sociaux

Grâce au nouveau moteur de recherche pour réseaux sociaux intégré dans Userbase, vous n'êtes plus qu'à un clic du profil LinkedIn ou Xing des plus de 75'000 décideurs enregistrés. Pour simplifier et optimiser votre processus de vente et de marketing, nous avons créé une fonction de recherche des profils LinkedIn et Xing. Vous pouvez ainsi consulter le profil de votre décideur directement depuis la base de données via le bouton LinkedIn ou Xing et de vous mettre en contact avec lui.

Cette nouvelle fonction vous aidera à optimiser le processus d'acquisition aussi efficacement que possible!



IT-Markt Report

En Suisse, un grand nombre de fournisseurs de sécurité informatique se battent pour obtenir la faveur de leurs clients. Découvrez quels sont les fournisseurs ayant une longueur d'avance et lesquels ont perdu des parts de marché dans le huitième «IT-Markt Report» de la revue spécialisée «IT-Markt», réalisé en collaboration avec Profondia:

www.profondia.com/fr/newsletter/it-markt-report-2019



PROFONDIA
Information. Knowledge. Results.

Profondia SA | Information. Knowledge. Results.

Bernstrasse 55 | CH-8952 Schlieren | +41 (0)44 701 81 11 | marketing@profondia.com
www.profondia.com