

# BIENVENUE CHEZ KIDAN

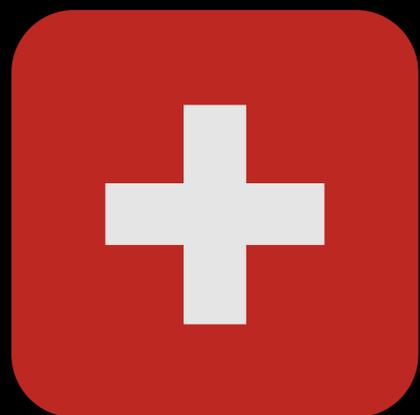
Votre Expert en Gestion de  
l'Informatique et Entreprise

Événement ARCAM – Business Management

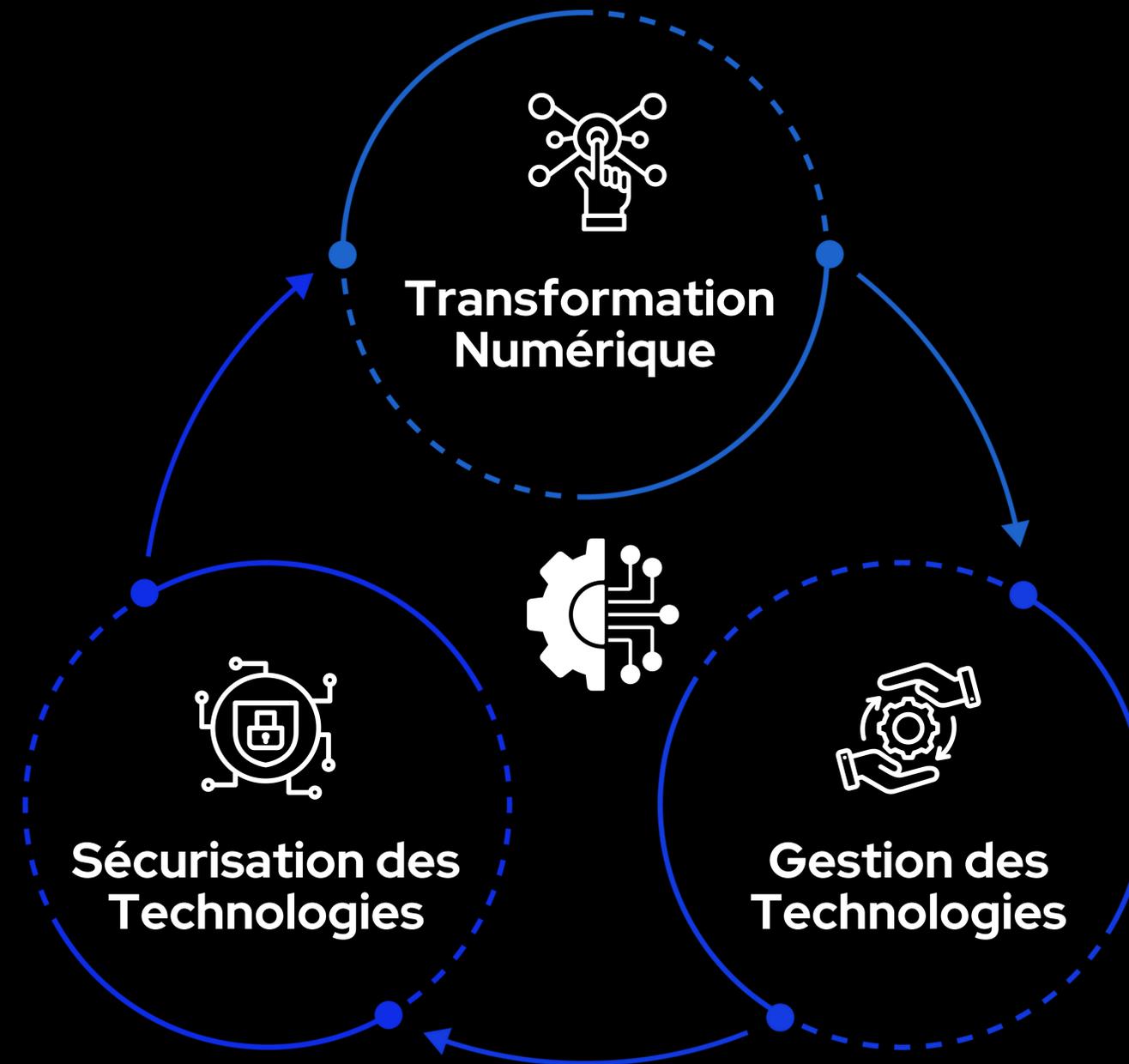
**L'équipe KIDAN**

# QUI SOMMES-NOUS ?

Votre partenaire pour la gestion informatique et entreprise, ainsi que la sécurité de bout en bout en



# Services de Gestion Technologique



# KIDAN célèbre son

## 4<sup>ème</sup> Anniversaire



Leader en matière de gestion **informatique** et de la **sécurité** en Suisse



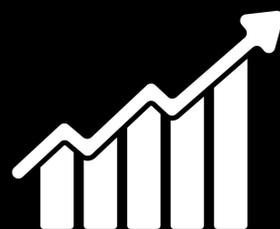
Bootsrappée et **rentable** depuis sa création



Structure **Humaine** et **Familiale**



**+ 75** membres à ce jour



Croissance Annuelle à plus de **50%**



Près de **1'000 clients**



15 à 25 nouveaux clients par mois



Rétention client supérieur à **95%**

# Notre Empreinte Client

**+580**

Alémaniques

**+300**

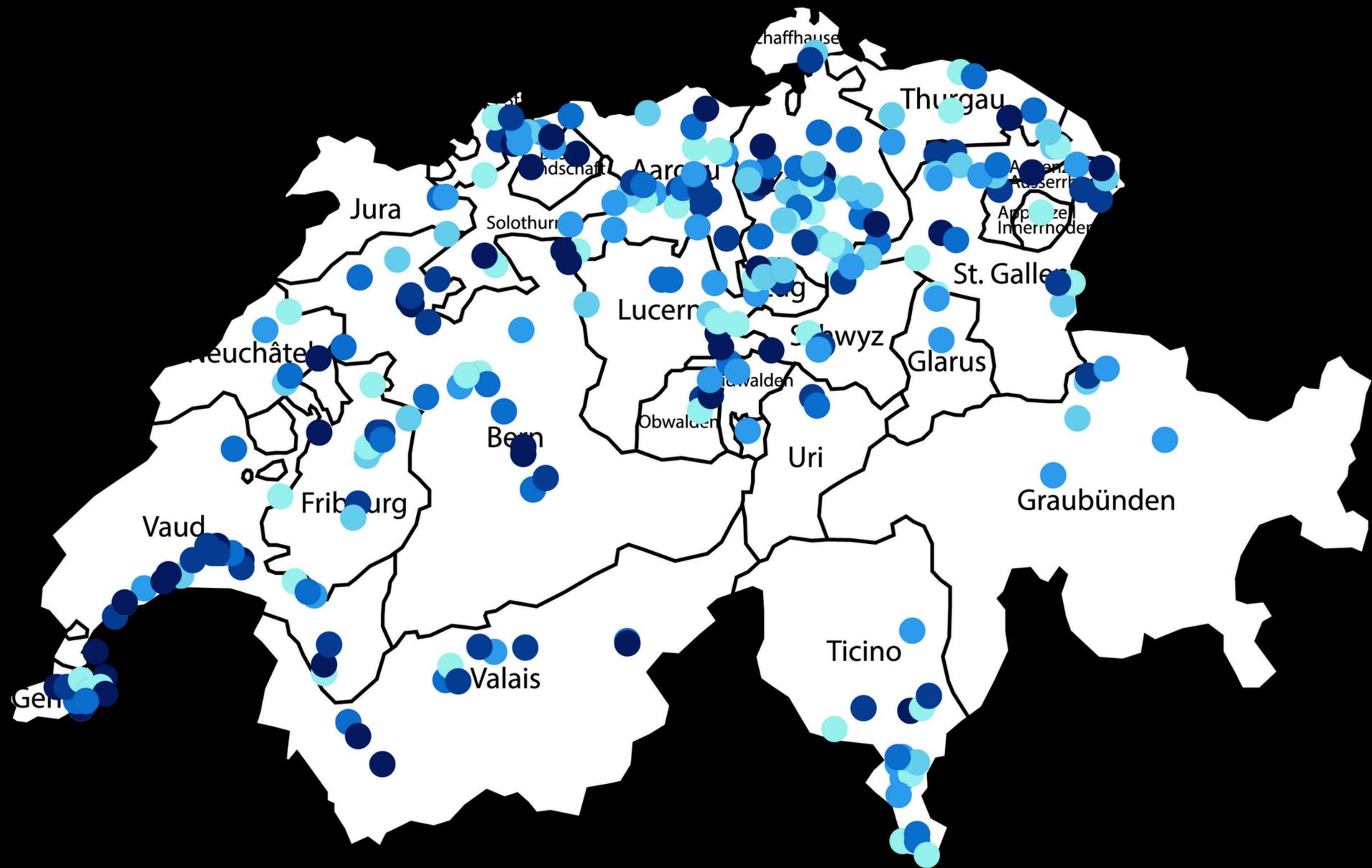
Romands

**+60**

Tessinois

**+20**

Internationaux



# Quelques References

 HUBLOT

 SWISS POST

 tpg

 swoboda  
technologies

 BELIMÓ

 Sécheron

 ALIGRO

 Avolta

 BUCHER  
emhart glass

 GLOBUS

 CP Centre  
Patronal

 PRO  
MAN

 Interiman  
Group ■■■

 sequana  
medical

 temenos

Près de 1'000 organisations nous font confiance.

# DREAM BIG, DO BIG



**+ 100**  
Collaborateurs



**65 % de**  
croissance annuelle



Expansion des  
**Bureaux**



Un Service  
**Client 5★**

# COMMENT OPTIMISER LA GESTION CLIENT AVEC UN CRM ?



Les Matinales de l'ARCAM – Edition 21

**Sarah Carmen MANSOUR & Jean-Marc BOPP**

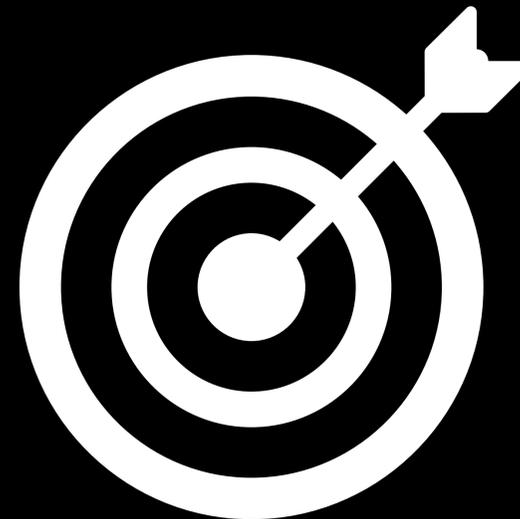
# CRM – DÉFINITION

Un **CRM (Customer Relationship Management)** – est un système ou une stratégie utilisée pour gérer les interactions et les relations d'une entreprise avec ses clients et prospects.

# CRM - OBJECTIFS

Améliorer le service client

Fidéliser les clients existants



Optimiser les processus de vente

Faciliter la communication internes

# A PROPOS DE NOUS



**Sarah**  
**CARMEN MANSOUR**  
Consultante en digitalisation

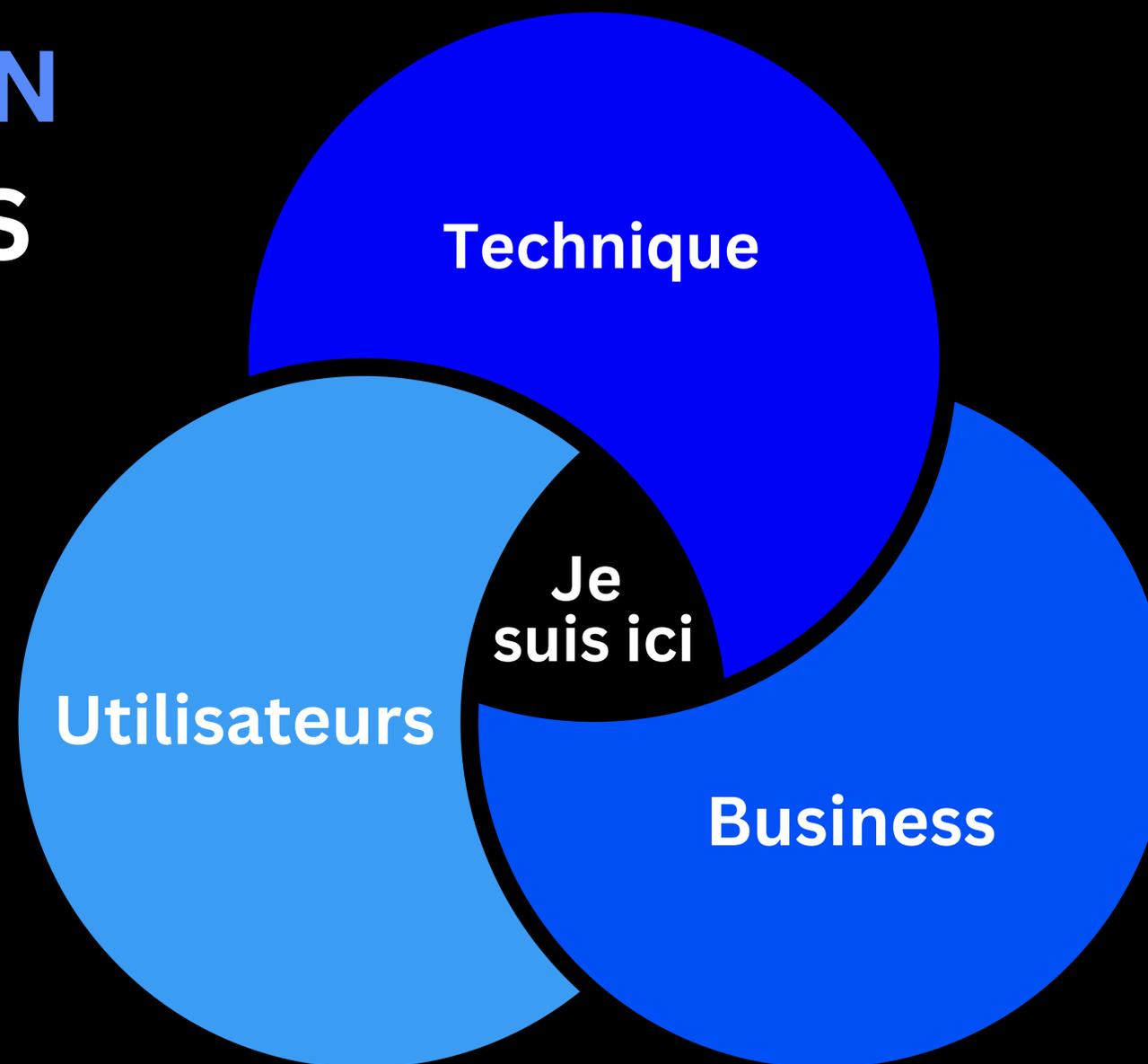


**Jean-Marc Bopp**  
Chargé de comptes  
& Consultant

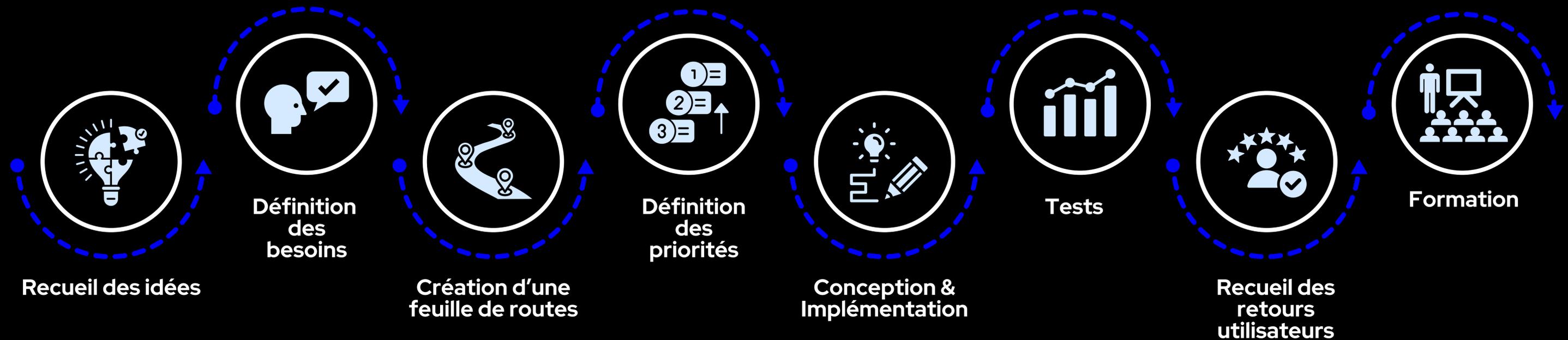
Depuis **+ 10ans,**

j'aide les entreprises  
à tirer le meilleur parti  
du digital.

# J'ÉVOLUE À L'INTERSECTION DE 3 DOMAINES



# UNE APPROCHE EN 8 ÉTAPES





# EVOLUTION DU CRM

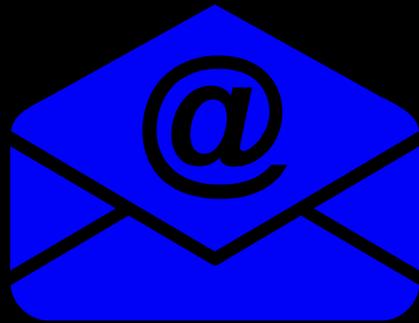


# PARTAGE D'EXPÉRIENCES

- Perte d'info
- Confidentialité des données
- Difficulté à produire des rapports
- Données éclatées
- Collaboration des équipes compliquées



# Outils traditionnels



**Outlook**  
*(e-mail et calendrier)*



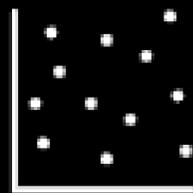
**Excel**



**Téléphone**

# Limites des outils traditionnels

Dispersion  
des données



Intégration  
limitées



Accès et  
collaboration



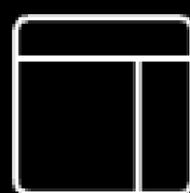
Manque  
d'automatisation



Analyse de  
données  
Insuffisante



Expérience  
utilisateur

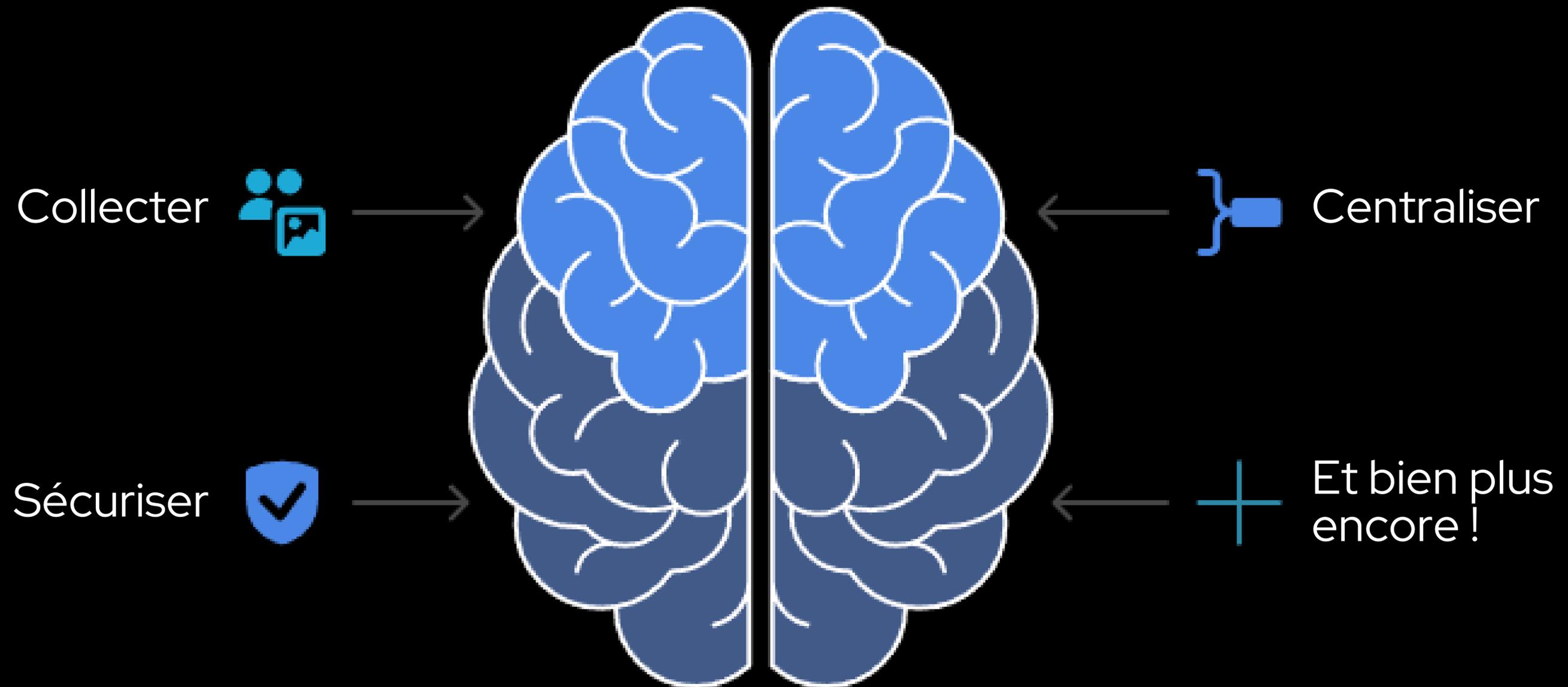


Sécurité  
et conformité



Support  
client

# Le CRM = Cerveau de votre entreprise





Z O H O

# Editeurs logiciel Quelques chiffres clés

**25+**

ANNÉES D'AFFAIRES

**15K+**

EMPLOYÉS

**150+**

PAYS FOURNIS

**16**

CENTRES DE DONNÉES

**100M+**

UTILISATEURS

**55+**

PRODUITS

# ZOHO CRM

Focus sur les fonctionnalités abordées précédemment :

Centralisation des données

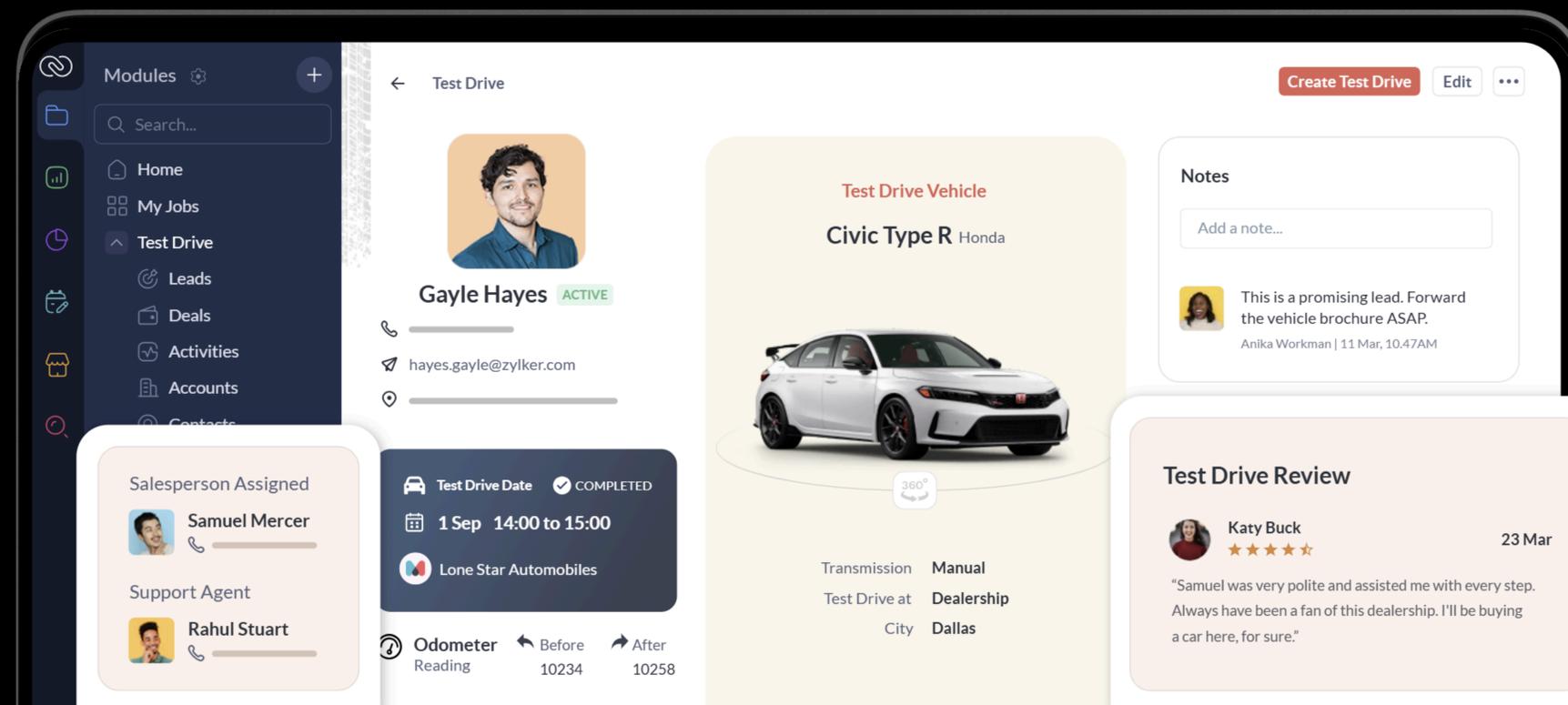
Vue client à 360°

Personnalisation

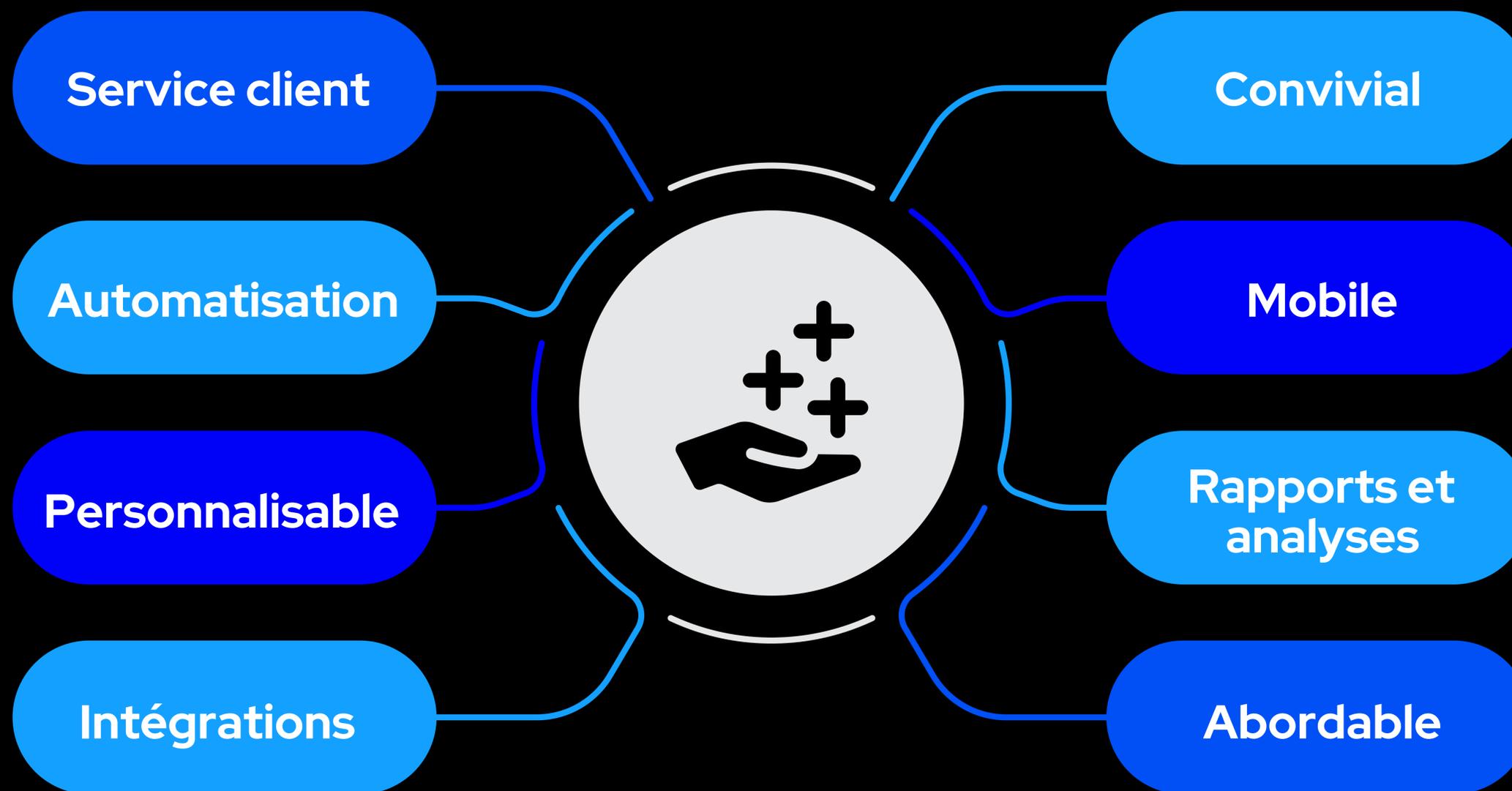
Sécurité (accès/rôle/profils)

Intégration (ex.: Outlook)

Rapports



# RÉSUMÉ DES AVANTAGES



# Logiciels Concurrents



HubSpot - Sales Hub Professional

EUR 90 / utilisateur / mois



Microsoft  
Dynamics<sup>®</sup> 365

MS Dynamics 365 Sales Professional

EUR 62 / utilisateur / mois

Selon vous  
quel est le prix de



Zoho  
CRM



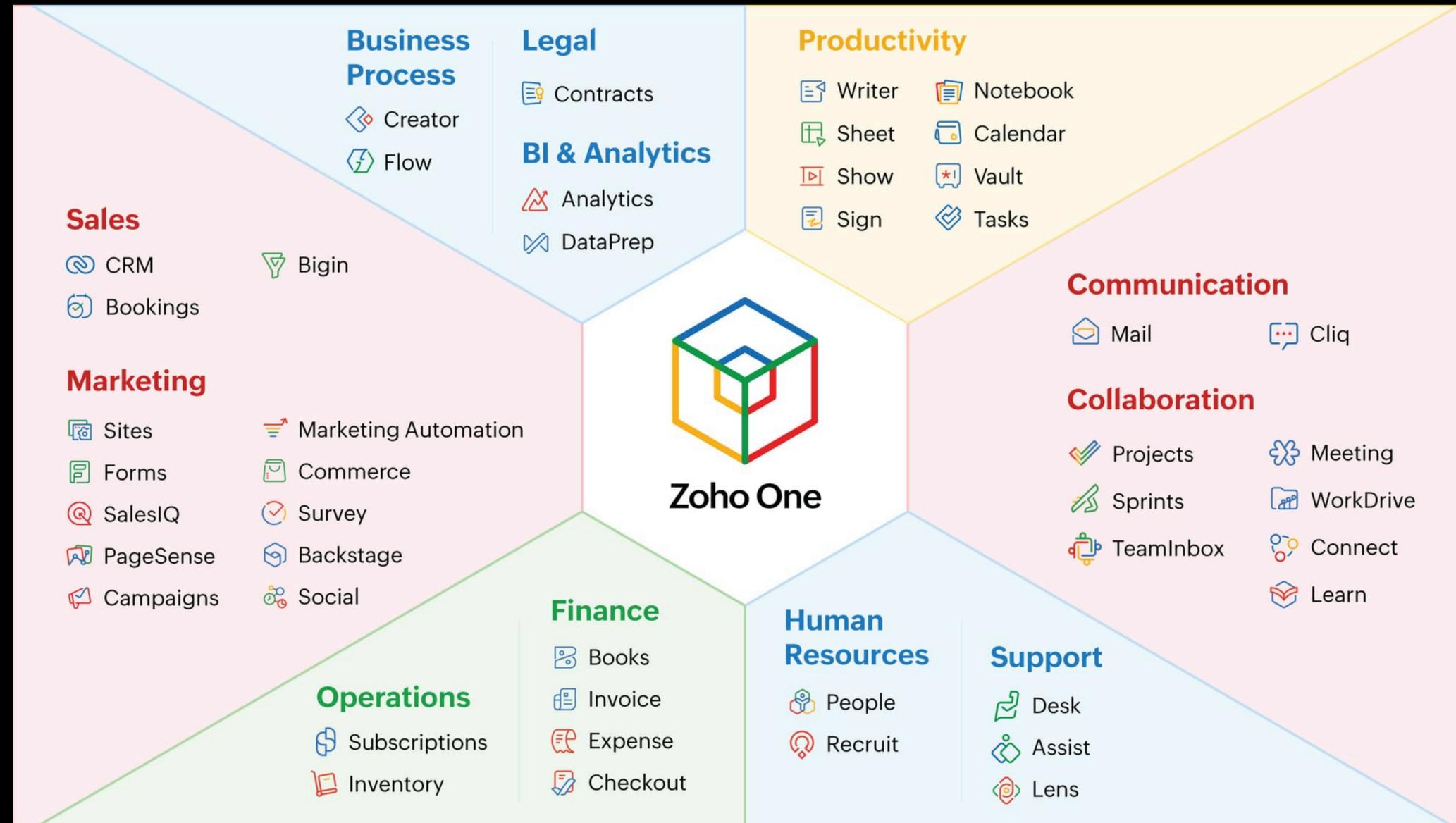


Zoho  
**CRM**

**EUR 14.-**

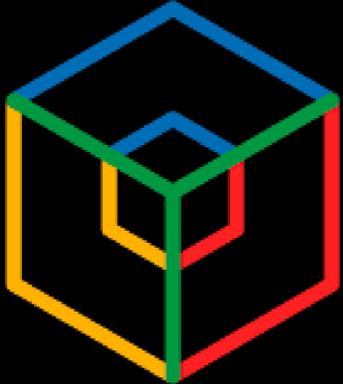
Prix par mois / par utilisateur

# + de 50 applications intégrées pour gérer et automatiser vos processus métiers.

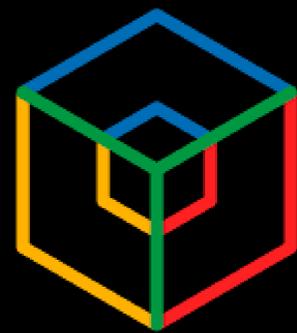


## Programmes CRM - ERP

<b>HubSpot - Sales Hub Professional</b>	<b>EUR 90.-</b>
<b>Mailchimp (500 contacts)</b>	<b>EUR 19.-</b>
<b>DocuSign</b>	<b>EUR 9.-</b>
	<b>EUR 108.-</b>

Selon vous  
quel est le prix de  Zoho One





Zoho One

**EUR 37.-**

Prix par mois / par utilisateur

# Avantages Pricing Zoho



Essai gratuit



Pas de carte de  
crédit nécessaire



Contrat flexible avec  
paiement au fur et à mesure



Tarification simple,  
pas d'obligation d'achat



Mise à niveau/rétrogradation  
quand vous le souhaitez

# Testez-les !



# Parlez-nous de votre projet

Une session de conseil  
offerte par KIDAN

Intéressé?



# Prochains événements



13 mars - Webinaire  
**CRM tendances 2025**



3 avril - Conférence  
**CRM à la CVCI**

“

*Si vous ne prenez pas soin de vos clients, votre concurrent le fera.*

”

---

KIDAN