

JAVISTA

**Boostez votre
processus de vente**

avec Copilot



Votre processus de vente sur Dynamics365 Sales augmenté par l'IA

Javista propose une méthode structurée pour booster votre processus de vente en intégrant l'intelligence artificielle avec Copilot Studio.

Grâce au design thinking, nous identifions les cas d'usage à prioriser pour l'introduction de l'IA.

La prestation est conçue autour de modules actionnables unitairement.



Cadrage
1 j

Déterminer les **enjeux** avec un décideur et définir un **objectif** clair pour fédérer autour d'une vision commune

Désignation des **participants des équipes commerciales** aux phases de découverte et d'idéation et **implication** de toutes les parties prenantes pour s'assurer que tous comprennent le but du projet et comment travailler ensemble



Découverte
3 j à 5 j

Présentation des solutions **Microsoft Copilot M365 et D365 Sales** pour inspiration



Ateliers Design thinking pour identification des cas d'usage métiers auprès de la population de commerciaux

Sessions d'immersion si besoin d'approfondissement

Priorisation des cas d'usage



Idéation
2 à 3 j

Ateliers pour générer des idées et des **solutions** potentielles

Prototypage

Estimation de la charge par « use case » sélectionné

Restitution



POC
5 à 10 j

Réalisation d'un **POC** pour un Use case sur Copilot Studio

Présentation

Elaboration d'une **roadmap**

Présentation des avantages de l'IA (1/3)

1. Introduction : Présentation de Microsoft 365 Copilot et de ses avantages - Durée : 30 min

- Objectifs :

- Comprendre le concept de Microsoft 365 Copilot.
- Présenter les principaux avantages et innovations qu'il apporte aux équipes.
- Explorer l'impact de l'intelligence artificielle sur la productivité des entreprises.

2. Copilot pour les équipes Ventes et Marketing - Durée : 45 min

- Objectifs :

- Apprendre comment Microsoft 365 Copilot peut aider les équipes commerciales et marketing à optimiser leurs processus.
- Explorer les fonctionnalités spécifiques pour ces équipes.

- Contenu :

- Utilisation de Copilot pour générer des présentations marketing et des rapports commerciaux.
- Optimisation de la gestion de leads et de pipelines.
- Automatisation de la création de campagnes marketing basées sur les données.
- Études de cas : exemples concrets de l'utilisation de Copilot dans le marketing.

Présentation des avantages de l'IA (2/3)

3. Copilot pour les équipes Service Client - Durée : 45 min

- Objectifs :

- Comprendre comment Copilot améliore la gestion des interactions clients.
- Découvrir des outils et des fonctions spécifiques pour le service client.

- Contenu :

- Automatisation des réponses aux demandes courantes.
- Création rapide de FAQ, guides et solutions basées sur l'analyse des interactions.
- Amélioration de la satisfaction client grâce à l'optimisation des temps de réponse.
- Intégration avec les outils CRM.

4. Copilot pour les équipes IT - Durée : 45 min

- Objectifs :

- Découvrir comment Microsoft 365 Copilot aide les équipes IT à optimiser leurs tâches quotidiennes.
- Explorer les solutions pour la gestion des systèmes, de la sécurité et de l'infrastructure.

- Contenu :

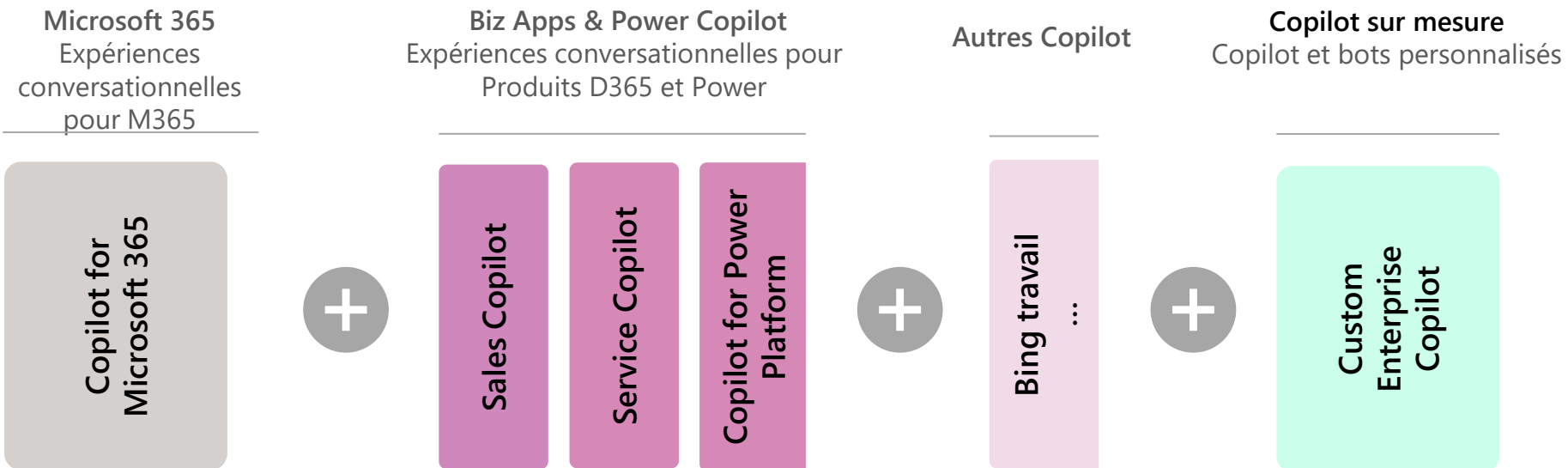
- Gestion proactive des incidents et des alertes.
- Automatisation des tâches de maintenance.
- Génération de rapports d'audit et de conformité.
- Intégration de Copilot dans les opérations quotidiennes des équipes IT.

Présentation des avantages de l'IA (3/3)

5. Copilot Microsoft 365 + Labs - Durée : 1 heure

- Objectifs :
 - Appliquer les connaissances acquises dans un environnement pratique.
 - Effectuer des exercices pratiques pour chaque secteur (Ventes, Marketing, Service Client, IT).
- Contenu :
 - Lab 1 : Création d'une campagne marketing automatisée avec Copilot.
 - Lab 2 : Optimisation d'un pipeline de vente et génération de rapports.
 - Lab 3 : Automatisation de réponses dans un service client avec Copilot.
 - Lab 4 : Gestion des tickets IT et génération de rapports avec Copilot.
 - Retour d'expérience et partage des bonnes pratiques entre les participants.

La suite Copilot



Microsoft Copilot Studio
Étendre et personnaliser les Copilot 1st party | Construire des Copilot personnalisés

- Bot Framework / SDK
- Bot Service Channels
- Azure AI Studio
- Azure Cognitive Services
- Power Platform Connectors
- AI Builder

Ce qu'on peut réaliser avec Copilot Studio

- **Construisez votre propre Copilot**

Créez et publiez un Copilot personnalisé à l'aide de l'expérience de création intuitive améliorée par de grands modèles de langage et l'IA générative

- **Personnaliser Microsoft Copilot**

Étendez et personnalisez les Microsoft Copilot avec vos propres scénarios d'entreprise. Copilot Studio sera inclus avec la référence SKU Microsoft 365 Copilot.

- **Plateforme connectée**

Intègre et expose diverses piles technologiques d'IA conversationnelle de Microsoft, intégrées à Azure AI Studio, Azure Cognitive Services, Azure Bot Framework, modèles d'IA Power Platforms, etc.

- **Gérer les expériences de Copilot**

Fonctionnalités de gouvernance et de contrôle pour surveiller l'utilisation avec une visibilité totale sur les personnalisations, les Copilot autonomes ainsi que les personnes qui les construisent et les personnalisent.

The screenshot shows the Copilot Studio interface for a solution named 'Northwind Trader'. The top navigation bar includes 'Copilot Studio', 'Northwind Trader', 'Environment Production', and user profile icons. A left sidebar contains navigation options: Home, Building blocks, GPTs (selected), Topics, Plugin actions, Prompts, Copilots, Create a copilot, Extend Microsoft Copilot, Publish, and Analytics. The main content area features a 'Boost your conversations (preview)' section with a text input field 'Enter your website', a 'Use generative answers' button, and an 'Advanced options' link. Below this are three promotional cards: 'Extend a Microsoft Copilot (preview)' with an 'Extend with plugins' button, 'Add plugins for dynamic chaining (preview)' with a 'Go to plugins' button, and 'Meet people where they are' with a 'Go to publish' button.

Cas d'usages Copilot pour la fonction Ventes

Process

Avant l'IA

Après l'IA

Identifiez vos scenarios

Génération de leads

Process manuel, stratégies non ciblées entraînant un faible taux de conversion et Cout par Lead élevé.

Prospection ciblée
Copilot permet d'identifier des Insights et tendances parmi les données clients, permettant de découvrir des leads de grande qualité.

Engagement Client

Contacts et suivis irréguliers, pouvant déboucher sur des opportunités manquées, due au manque de personnalisation

Pitch générique ne répondant pas au besoin spécifique du client, entraînant un engagement faible ou un cycle de vente plus lent.

Optimiser les réunions clients
Prise de notes, principaux messages à véhiculer, présentation de données produits & clients pendant l'appel

Répondre à un RFP
Simplifier le process de réponse à un RFP en analysant la demande, et en créant des réponses pertinentes et adaptées, aux besoins clients.

Accélérer les recherches et la préparation de la présentation

Demander à Copilot de résumer des informations tirées du site web du client, des actualités, rapports annuels, et souligner les priorités et challenges.

Créer une présentation personnalisée
Demander à Copilot de générer une présentation adaptée sur mesure aux intérêts et besoins de chaque lead

Négociation et closing

Réunions clients à répétition, basées sur l'intuition plutôt que sur des données & Insights,, entraînant des négociations plus longues

Créer des offres personnalisées
Analyser les interactions consommateurs sur le cycle de vente, en utilisant des données internes et publiques, et recommander la meilleure action pour finaliser le deal.

Suivi et upsell

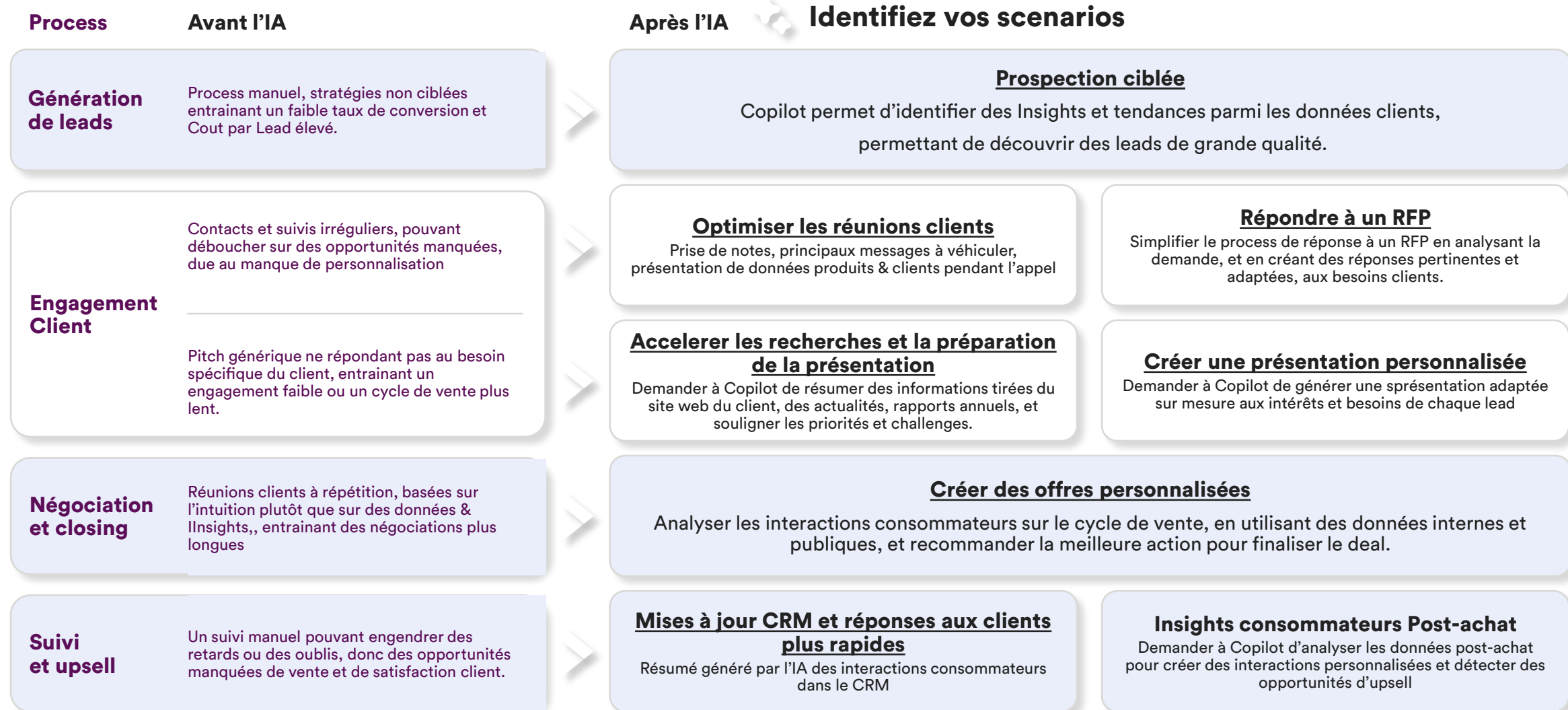
Un suivi manuel pouvant engendrer des retards ou des oublis, donc des opportunités manquées de vente et de satisfaction client.

Mises à jour CRM et réponses aux clients plus rapides

Résumé généré par l'IA des interactions consommateurs dans le CRM

Insights consommateurs Post-achat
Demander à Copilot d'analyser les données post-achat pour créer des interactions personnalisées et détecter des opportunités d'upsell

Accroître vos revenus – Ventés



Valeur ajoutée pour les ventes

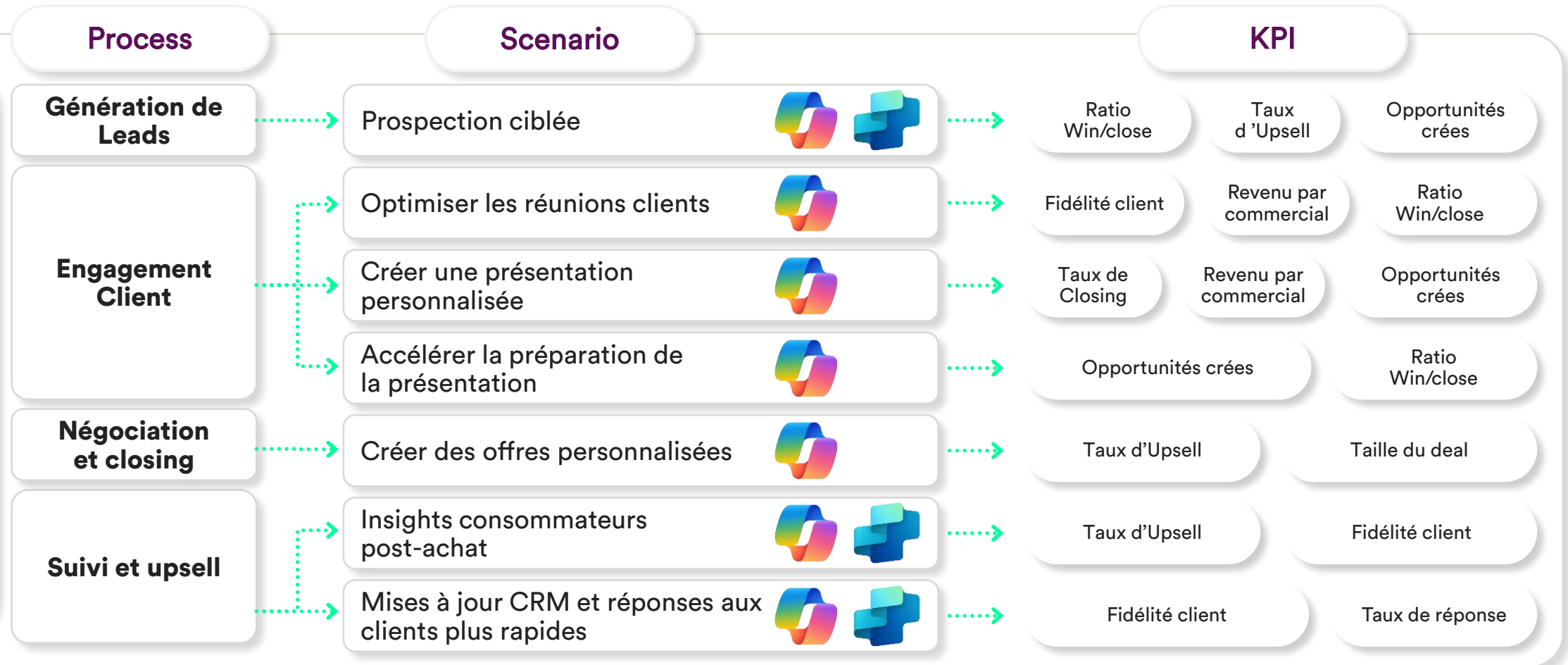


= Copilot for Sales

= Copilot for Microsoft 365

= Copilot Studio

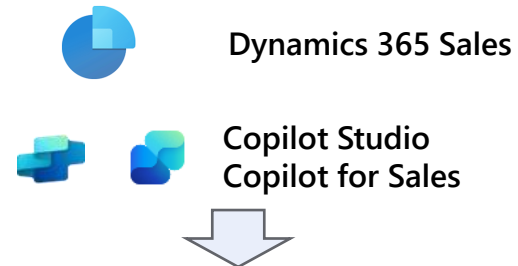
Accroître le revenu



Cas type de préparation d'une réunion

Exemple - Extension de Dynamics 365 Sales et Copilot for Sales

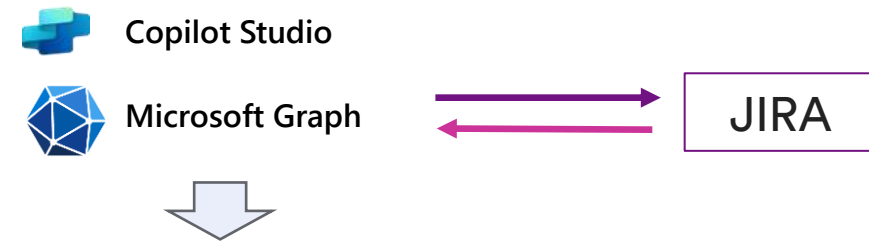
Résumez les communications récentes des clients par le biais d'e-mails, de chats et de documents grâce à la connexion de Copilot Studio à votre CRM.



Créez un brief de réunion client à l'aide de Copilot for Sales.

Mettez-vous rapidement à niveau pour vous concentrer sur les problèmes et les préoccupations clés. Disposez de plus de temps pour identifier les opportunités de vente croisée.

Enrichissez votre connaissance du client en résumant également les derniers tickets qu'il a ouvert et qui sont dans l'outil Jira.



Créez un brief de réunion client enrichi à l'aide de Copilot Studio.

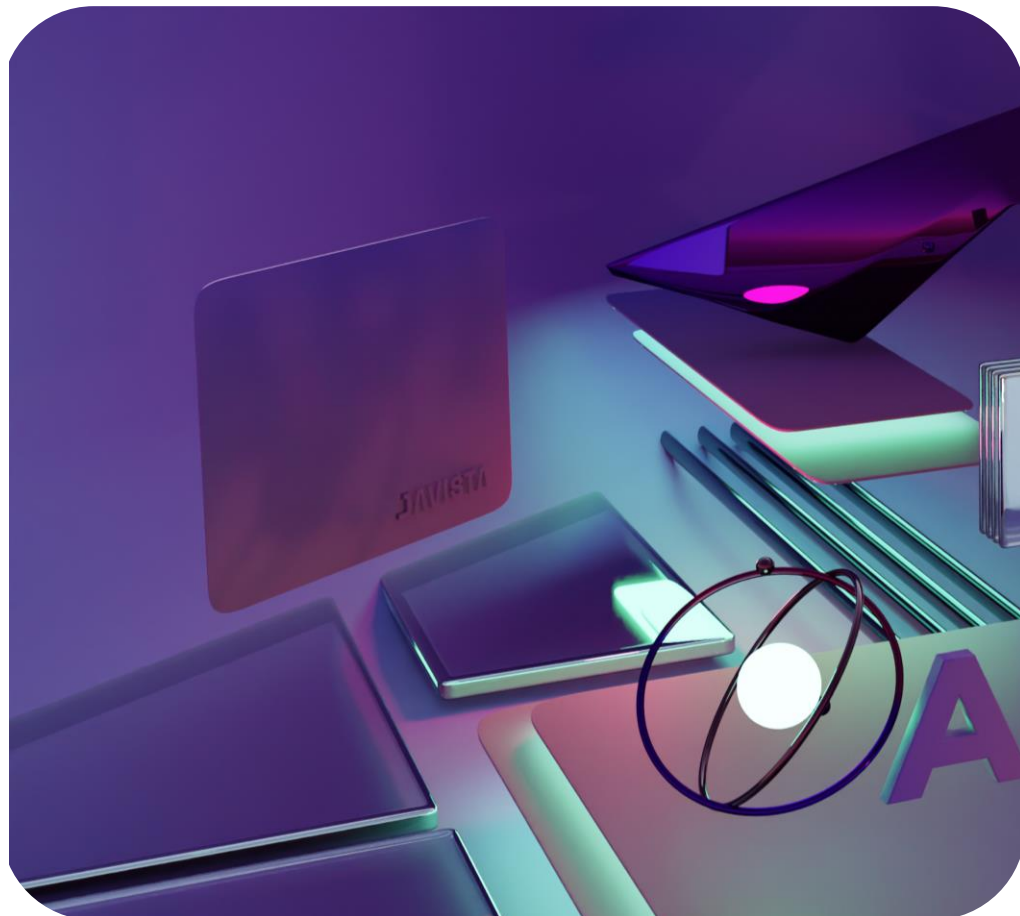
Description des ateliers

	Description
Kick off	Lancement du projet Présentation des solutions Microsoft Copilot
Atelier découverte Design thinking	Rencontre et discussion avec les utilisateurs, Création de profils représentatifs, Cartographie du parcours utilisateur, Recueil des irritants
Atelier fonctionnel	Comprendre les besoins des utilisateurs et des parties prenantes, Prioriser les fonctionnalités en fonction de leur importance et de leur impact.
Atelier Technique	Comprendre les exigences techniques et les contraintes de l'environnement Identifier les risques techniques et les mesures d'atténuation
Atelier idéation	Génération d'idées sans retenue pour répondre à la problématique pour trouver des solutions innovantes et pertinentes de manière collaborative Co-création de la solution grâce à un prototypage papier ou cliquable rapide en séance



Proposition

Estimation financière



Description	Jours
Cadrage	1
Découverte	3 à 5
Idéation	2 à 3
POC	5 à 10

11 à 19 Jours

Coût total hors prise en charge par Microsoft :
9 900 € HT à 17 100 € HT

JAVISTA



Votre projet

Parlons-en !

79 rue la boétie – 75008 Paris

customersuccess@javista.com

01 44 07 08 20

www.javista.com

<https://www.linkedin.com/Javista>

[Youtube.com/Javista](https://www.youtube.com/Javista)