



***VOTRE PARTENAIRE POUR
VOS PROJETS DE
DIGITALISATION ...***





A PROPOS DE TBS

■ Présentation de la société

SPORT BUSINESS SOLUTIONS

■ ■ ■ Une expertise de
Talent Business Solutions



TALENT BUSINESS SOLUTIONS
TRANSFORMATION DIGITALE • SPORT • AVIATION

100

Employés

Directeurs de projets,
Chef de projets,
Consultants et
développeurs

*Tous nos collaborateurs
sont certifiés Microsoft*

11

Agences

Aix-En-Provence,
Besançon, Ile Maurice,
Luxembourg ,Montpellier
Mulhouse, Nancy, Paris,
Strasbourg, Toulouse,
Marseille

*Nous sommes toujours
proches de nos clients*

11,5

Millions de CA

Croissance
continue &
maîtrisée depuis la
création de TBS en
2012.

500 clients

1

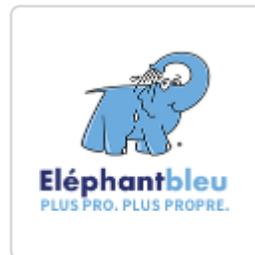
Editeur

Un seul éditeur &
des solutions
métiers associées.



NOS CLIENTS

■ ■ ■ Ils nous font confiance



NOS SOLUTIONS - QUATRES PILIERS



Le digital comme levier de croissance



FAN ENGAGEMENT

Le digital au service de l'expérience supporter, vision 360 et hyper personnalisation.



SMART STADIUM

Le digital pour connecter les enceintes sportives et offrir davantage de services.



BUSINESS INSIGHT

Le digital pour améliorer les processus interne et permettre la réalisation de nouvelles opportunités.



SPORT PERFORMANCE

Le digital pour améliorer les performances collectives et individuelles.



NOS SOLUTIONS – FONCTIONNALITES



SUPPORTERS • CLIENTS B2B • EMPLOYÉS • STADE CONNECTÉ • PARTENAIRES

INTERFACE AVEC LES SYSTEMES EXISTANTS :

CRM VENTES GP & SAV

CRM HOSPITALITES

CRM SPONSORING/SEMINAIRES

E-REPUTATION

MARKETING AUTOMATION

GESTION COMMERCIALE (ERP)

GESTION FINANCIERE (ERP)

REPORTING /DATA PLATFORM

APPS GESTION DE STADIER

SOLUTION DE CAISSE (POS)

SITE WEB & APPS
GRAND PUBLIC /HOSPI

E-COMMERCE

GESTION IDENTITÉS (SSO)

STADE CONNECTE
(Beacons/ Sigfox/lora)

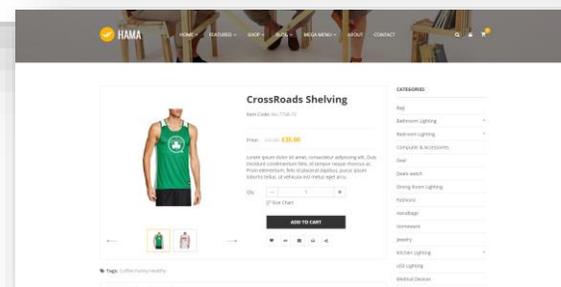
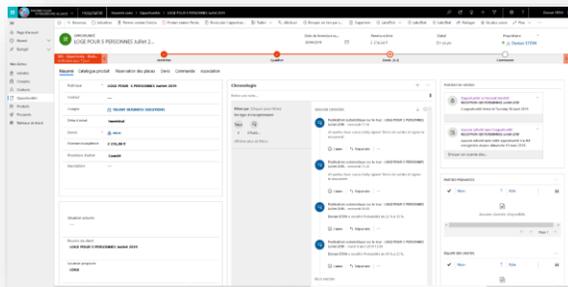
> FINANCE

> SITE & APPS

> BILLETTERIE

> POINT DE VENTE

> CONTRÔLE ACCÈS



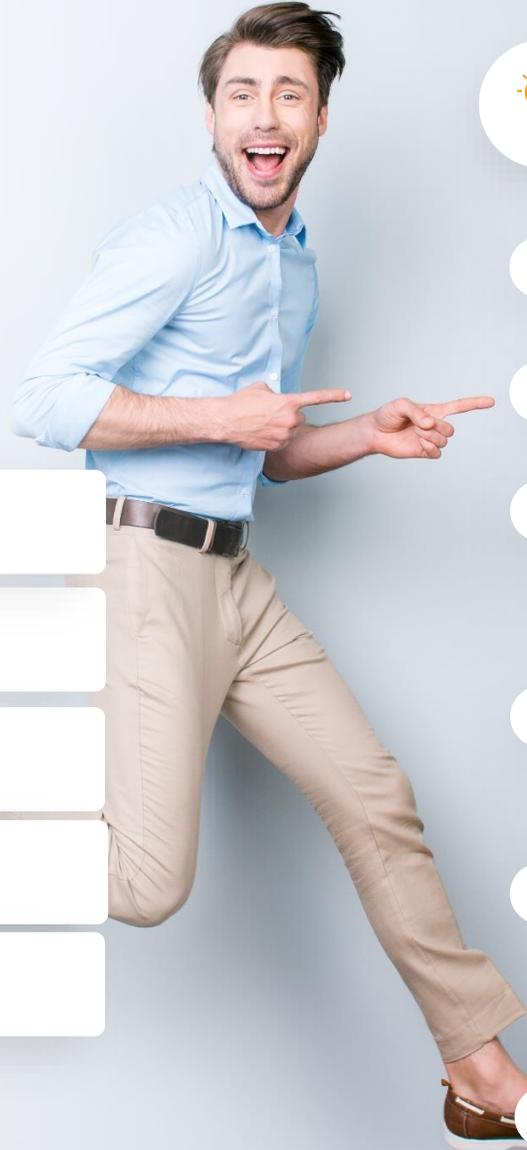


SUCCESS STORY

SUCCESS STORY



Espace Maison LTD



BESOINS

- > Transformation digitale complète
- > Gestion comptable, gestion stock, gestion commerciale
- > Digitaliser les points de ventes
- > Se lancer dans l'e-commerce
- > Proposer une expérience client moderne et performante



L'APPORT DE TBS



Schéma directeur pragmatique



Mise en œuvre d'un ERP performant



Mise en œuvre d'une solution de merchandising unifié (caisse, e-commerce, app)



Mise en œuvre d'une application mobile cross platform



Solution de CRM et Marketing pour améliorer la connaissance et le ciblage client



Accompagnement, conduite du changement et analyse d'opportunité

SUCCESS STORY



Espace Maison LTD



RECHERCHE

Recherche de produits...

Recherche

CATÉGORIES DE PRODUITS

- DECORATION
- JARDIN
- QUINCAILLERIE
- REVETEMENT
- SANTAIRE

FILTRES PAR TARIF

Rs 0 - Rs 206,000

3M (46)

ABE (2)

ABRO (1)

ADV PILOT (1)

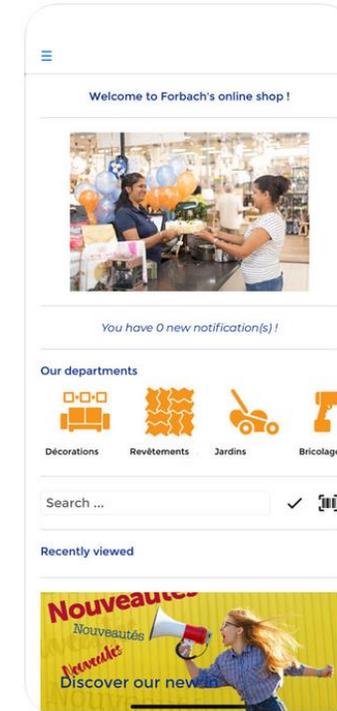
Airfusion (1)

Allocacoc (1)

QUINCAILLERIE

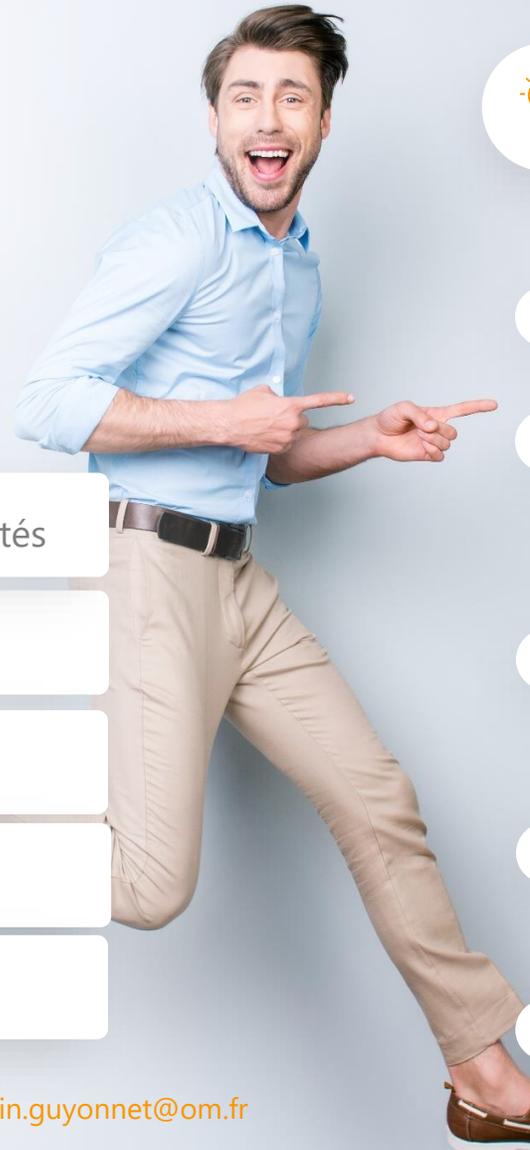
Popularité Show 12

Feuille de ponage Rs 19.00 ★★★★★ PLUS DE DÉTAILS	Console STANDARD 150x125mm Rs 17.00 ★★★★★ PLUS DE DÉTAILS	Combinaison Jetable Blanc taille M Rs 195.01 ★★★★★ PLUS DE DÉTAILS



SUCCESS STORY

■ ■ ■ Olympique de Marseille



BESOINS

- > Avoir une vision 360 des clients Grand Public & Hospitalités
- > Piloter les activités à l'aide de tableau de bord
- > Digitaliser le business Hospitalités & MICE
- > Automatiser les enregistrements comptables
- > Gérer les relances client



L'APPORT DE TBS

- > Schéma directeur pragmatique
- > Mise en œuvre d'une solution de CRM intégrée à la billetterie et à la comptabilité Sage.
- > Mise en œuvre d'une application CRM Grand Public pour ciblage et analyse
- > Mise en œuvre d'une solution de tableau de bord pour l'animation commercial et le suivi des ventes
- > Accompagnement, conduite du changement et analyse d'opportunité

SUCCESS STORY

Olympique de Marseille



Navigation: Hospitalités > Opportunités > 20-21_REABO_SOGÉA PROVENCE_L1GOLD_C...

Opportunité: 20-21_REABO_SOGÉA PROVENCE_L1GOLD_CLGOLD

IN-1972020758 N° d'opportunité | 20-21 Saison | 50 265,00 € Montant Total TTC | Petit Christina Propriétaire

Processus de vente Oppo... (Actif/active pour 37 jours) | Qualification (37 J) | Bon De Commande En Construction | Bon De Commande Signé | Validation ADV | Validation Billetterie

Outils: Tableaux de bord, Toutes les activités, Tâches, E-mails, Rendez-vous, Ventes, Comptes, Contacts, Opportunités, Liens externes (Infogreffe, Société.com, Commandes DT, Portail d'aide, INSEE)

Choix sur plan - UCL OM / Poule 1

Places sélectionnées

Statistiques: Ouverte | Créé le: 19/07/2020 | 08:58 | Budget: ---

CONTACT: Dorian STEIN

Abonné: Oui | VP: VP | Type de contact: Supporter

Résumé: Coordonnées, Activités, Segment, Fidélité, Abonnement, Email & SMS, Site internet, Formulaire & Enquête, Incidents, Cashless, Association

INFORMATIONS SUR LE CONTACT: Prénom: Dorian, Nom de famille: STEIN, Groupe de supporters: KOP CIEL ET BLANC, Id Membre: ---, Membre depuis le: ---, VIP: VP

Type de supporter: **Passionné** (1 875 Points acquis)

Informations socio-démographiques: (Vide), (Vide), (Vide)

Situation Professionnelle: Société: TALENT BUSINESS SOLUTIONS, Fonction: Responsable de l'offre Microsoft Dynamics 365

Relations: Connecté à, Rôle (cible), Rôle (D...), Conne. (Aucune donnée disponible)

Top 3 Saison: (Vide) Montant commande saison 2016-2017, (Vide) Montant commande saison 2018-2019, (Vide) Montant commande saison 2017-2018

BOUTIQUE: Analyse des ventes

7,8M Revenus Saison | 2 640 Quantités vendues | 563,2K Moyenne Match

Best Seller: 681 Quantité

Récapitulatif des ventes:

Produit	Montant net	Quantité	% marge
Autocollant fond transparent - forme ronde diam 4	3 273,2	576	0,111
Écharpe Supporter	4 098,247	663	0,342
Maillot Collector	4 061,306	681	0,057

Produits fréquemment achetés ensemble:

- Maillot-Echarpe: 40,00%
- Maillot-Autocollant: 32,00%
- Echarpe-Polo: 15,00%

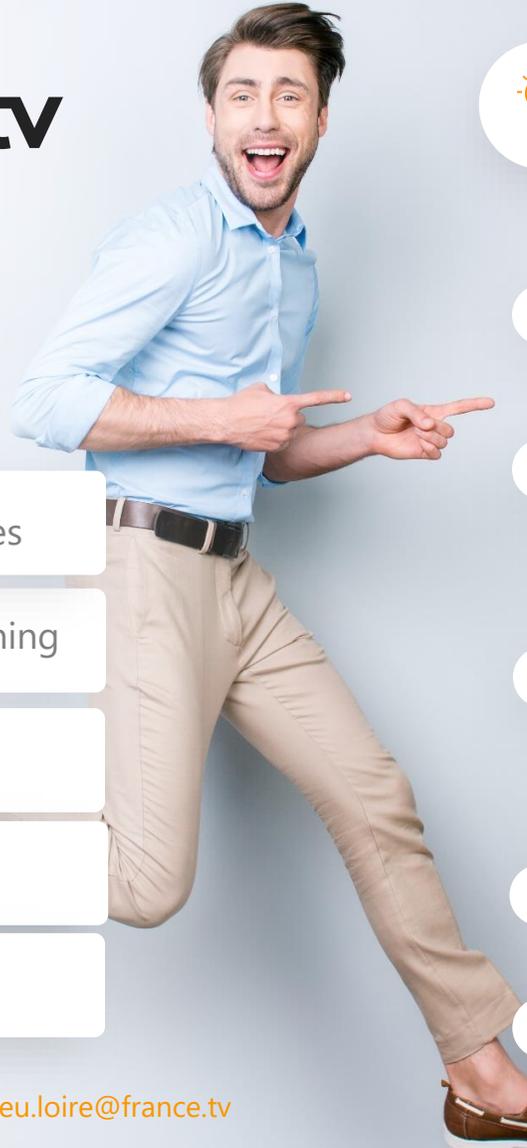
TOP 3 produits rentables:

- Echarpe Supporter: 1,3K€
- Autocollant fond transpa...: 2,9K€
- Maillot Collector: 1,4K€

SUCCESS STORY

■ ■ ■ France Télévision

france.tv



BESOINS

- > Gestion informatique du parc matériel pour les reportages
- > Piloter les activités opérationnelles avec un outil de planning
- > Gérer la complexité liée aux différents cas métier
- > S'interfacer avec les autres briques du SI
- > Améliorer la productivité des équipes



L'APPORT DE TBS



L'optimisation des processus métiers existants



La mise en œuvre d'une solution de gestion de stock et d'article sous forte contrainte



La mise en œuvre d'un outil de planning développé sur mesure par TBS



Un accompagnement au changement

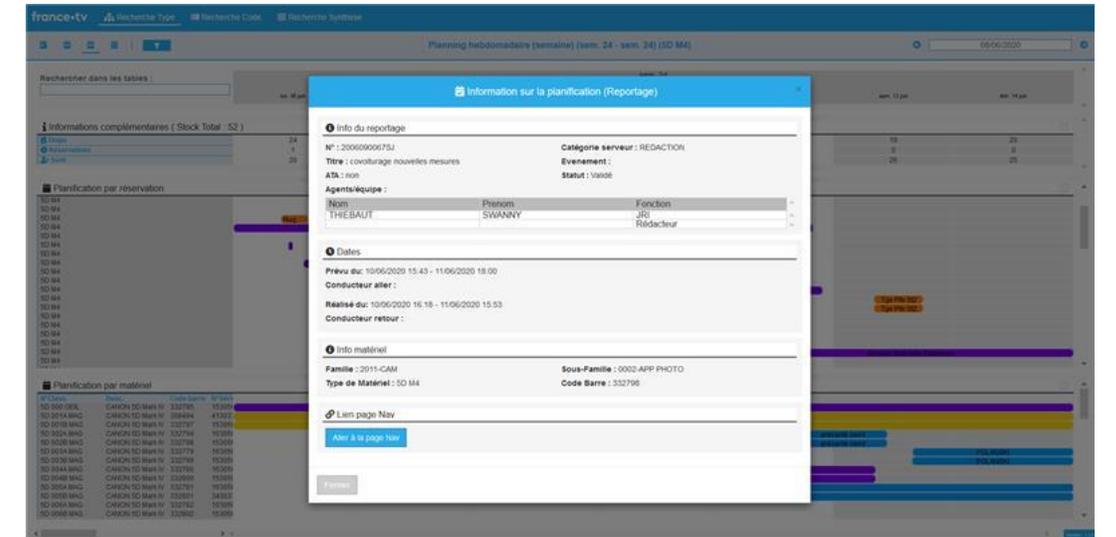
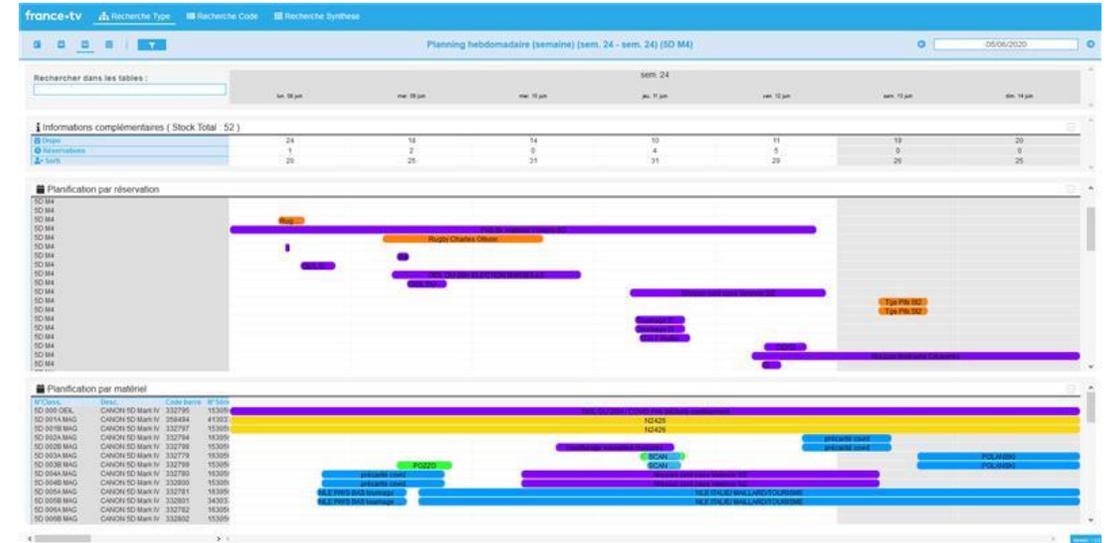


Une réactivité pour faire évoluer le produit de planning en fonction des évolutions métiers

SUCCESS STORY

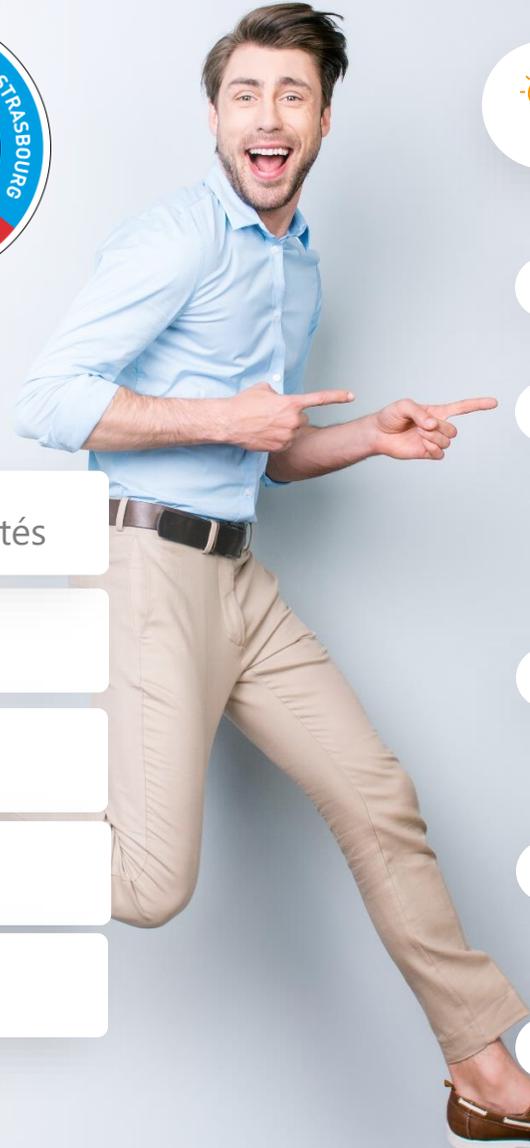
France Télévision

france.tv



SUCCESS STORY

■ ■ ■ Racing Club de Strasbourg



BESOINS

- > Avoir une vision 360 des clients Grand Public & Hospitalités
- > Automatiser le ciblage et les actions marketing
- > Digitaliser le business Hospitalités & MICE
- > Digitaliser le recrutement et la formation du personnel d'accueil.
- > Piloter les activités à l'aide de tableau de bord

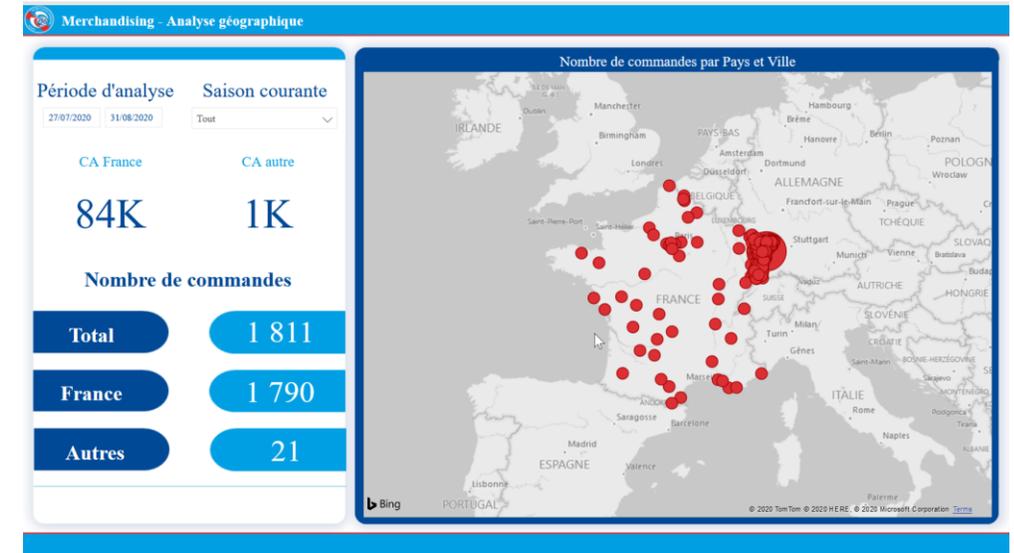
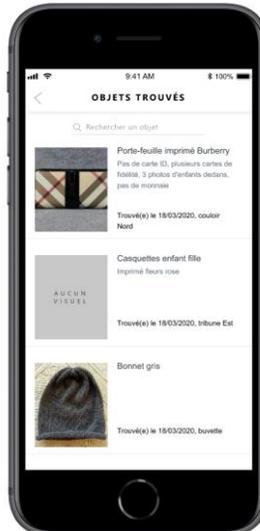
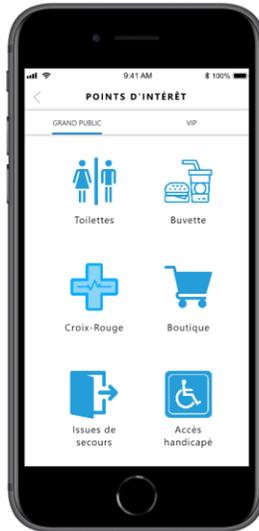


L'APPORT DE TBS

- > Schéma directeur pragmatique
- > Mise en œuvre d'un SSO permettant un accès digital unique aux supporters et la mise en place de programme de fidélité.
- > Mise en œuvre d'une solution de CRM/Marketing intégré à la billetterie et à la comptabilité Sage.
- > Mise en œuvre d'une solution de tableau de bord pour le suivi des ventes
- > Mise en œuvre d'une application mobile de gestion des stadiers

SUCCESS STORY

Racing Club de Strasbourg





***Ce sont les Hommes qui font
le succès d'un Projet...***

