



| Prospects & Needs

Nom de l'entreprise :

Personne de contact :

Coordonnées :

Votre chargé clientèle au sein du SYD :

Afin de mieux comprendre vos besoins, nous vous invitons à répondre aux questions qui se trouvent ci-dessous.
Le questionnaire est partagé en 6 catégories de questions.



1. User



Q : Votre environnement de travail est-il web based ?

R :

Q : Quel est votre UX ?

R :

Q : Quel est le langage ou système de partage avec vos partenaires / vos clients ?

R :

Q : Quel est le nombre d'utilisateurs (nomades ou sédentaires) au sein de votre structure ?

R :

Q : L'ergonomie est-elle importante pour vous ?

R :



2. Network



Q : Quelle est votre approche actuelle de gestion des relations avec votre écosystème ?

R :

Q : Avez-vous un outil CRM et/ou NRM ?

R :

Q : En quoi la relation de confiance avec vos partenaires impacte vos succès professionnels ?

R :

Q : Dans le cadre de vos activités, faites-vous appel à des experts, des parties tierces pour fournir vos services et/ ou produits à vos clients ?

R :



3. Business



Q : La charge administrative au sein de votre entreprise est-elle conséquente ?

R :

Q : La protection de vos données, de vos documents ainsi que l'accès a vos historiques sont importants pour vous ?

R :

Q : Vous limitez-vous a un territoire nationale ou international ? Si international, quels sont les pays avec lesquels vous traitez fréquemment ?

R :

Q : Cherchez-vous a proposer vos produits sur des nouveaux marchés ?

R :

Q : Vous arrive-t-il de souscrire a une assurance pour l'exportation ? Si oui, avec quel organisme travaillez-vous ?

R :

Q : Vos collaborateurs coopèrent-ils de manière efficace ?

R :



4. Process



Q : Quel est l'encours de gestion de dossier, généré par votre équipe de collaborateurs (WIP) ?

R :

Q : Comment y répondez-vous ? En quoi vos solutions sont pérennes ?

R :

Q : Comment pourriez-vous rendre votre process plus court, plus agile, plus efficace ?

R :

Q : Quelle innovation avez-vous implémenté ces derniers mois, pour l'efficacité de vos collaborateurs ?

R :

Q : De quel workflow partagé disposez-vous pour interagir avec des partenaires globaux ?

R :

Voulez-vous ou devez-vous impliquer des parties qui ont pour mission de superviser vos transactions ? (Autorité de contrôle, auditeurs...)



5. Results



Q : Quel sont vos indicateurs de performance, liés au processus et gestion de dossiers commerciaux ?

R :

Q : Mesurez-vous le temps de réalisation (Process Lead Time), le débit (Exit Rate), l'encours (WIP) et la performance de votre chaîne de valeur (VSM) ?



5. Transaction



Q : Pouvez-vous segmenter vos types de transactions opérées quotidiennement ?

R :

Q : Quel en est le nombre par jour/semaine/mois ?

R :

Q : Quelle est la proportion entre la national et l'international ?

R :

Q : Actuellement, quelles sont vos zones de transaction ? Et dans les 12 à 24 mois ?

R :

Q : Quelle est la valeur moyenne de vos transactions ?

R :