

Le BRM (Business Relationship Management), là où les plans des partenaires deviennent exploitables, collaboratifs et prévisibles

Les solutions de Customer Relationship Management (CRM) vous aident à gérer les ventes directes et non indirectes. Un CRM seul ne suffira pas. Entrez dans le Business Relationship Management (BRM).

Avec le BRM de Qollabi, vous pouvez créer des plans d'actions conjoints collaboratifs pour accroître la responsabilité et l'engagement des partenaires. Cela crée de l'efficacité et de la prévisibilité pour votre canal de vente indirect.

Pourquoi un BRM ?



PLANNIFICATION exploitable avec les OKR

L'ancien modèle :

- Plans partenaires Channel statiques
- Formats de fichiers et de données incohérents
- Préparation fastidieuse du QBR

Avec Qollabi :

- Plans partenaires Go-To-Market dynamiques
- Incorporer des cadres uniformes d'objectifs et de résultats clés (OKR)
- Tableaux de bord et rapports centralisés



COLLABORATION avec des espaces partagés

L'ancien modèle :

- Manque de responsabilité des partenaires pour les plans d'actions
- Aucune visibilité sur l'exécution du plan Go-To-Market
- Les Operations, le Marketing & la Formation travaillent en silos

Avec Qollabi :

- Engagement via des plans d'actions communs partagés
- Revues commerciales mensuelles et trimestrielles automatisées
- Collaborer en temps réel avec des données à jour sur les plans partagés



PREDICTIBILITE des données et des analyses

L'ancien modèle :

- Sources de données disparates
- Absence d'une source unique de vérité sur les plans des partenaires
- Difficulté d'analyser l'exécution du plan du partenaire

Avec Qollabi :

- Intégration avec les solutions de CRM, PRM et BI
- Vue d'ensemble centralisée des KPI des partenaires au plan ou en retard
- Explorer les données GTM des partenaires pour découvrir les lacunes ou les réussites

Qollabi est une solution de collaboration avec vos partenaires à laquelle vous pouvez faire confiance pour tirer le meilleur parti de votre Channel.