

Distribution et logistique au Canada : votre CRM est-il à la hauteur ?

Systèmes déconnectés. Processus manuels. Suivis manqués. Des attentes clients en évolution rapide. Il est temps de mettre fin à la fragmentation des données et de reconnecter vos opérations.



Partout au pays, distributeurs et fournisseurs logistiques cherchent à moderniser leurs opérations. Pourtant, la plupart fonctionnent encore en silo : CRM, ERP et systèmes d'entrepôt ne partagent pas l'information. Résultat :

- Visibilité limitée sur votre pipeline et vos activités.
- Représentants coincés dans des tâches administratives plutôt que dans la vente.
- Données des prix, d'inventaire et de conformité éparpillées entre équipes.
- Expériences clients incohérentes d'une province à l'autre.

Votre CRM devrait être le centre qui unifie vos ventes, vos opérations et vos données. Ce diagnostic vous aide à mesurer le niveau d'intégration CRM de votre environnement actuel.

Votre environnement de vente est-il connecté et prêt pour l'avenir?

Évaluez honnêtement votre niveau d'intégration actuelle.

Intégration

Votre CRM, ERP et WMS partagent-ils automatiquement les données clients, prix et commandes sans double saisie?

Oui Non

Processus

Vos équipes suivent-elles les mêmes étapes et conventions de vente, avec une visibilité partagée entre départements et sites?

Oui Non

Visibilité

Avez-vous une vue unique regroupant devis, commandes et livraisons pour toutes vos équipes?

Oui Non

Adoption

Votre CRM est-il assez intuitif pour être utilisé au quotidien, sans lourdeur administrative ni sur-formation?

Oui Non

Mobile

Vos équipes ont-elles accès aux données essentielles en déplacement, sur plusieurs sites ou sur la route?

Oui Non

Prévisions

Votre CRM permet-il d'obtenir des prévisions fiables sans recourir à des feuilles Excel supplémentaires?

Oui Non

Conformité

Vos systèmes respectent-ils la LPRPDE et/ou la Loi 25?

Oui Non

Hébergement

Vos données CRM sont-elles hébergées au Canada pour plus de performance, sécurité et conformité?

Oui Non

Partenariat

Votre fournisseur CRM agit-il comme un partenaire qui comprend la distribution canadienne et accompagne votre croissance?

Oui Non

Vos résultats parlent d'eux-mêmes.

Chaque "Oui" reflète une force. Chaque "Non" révèle une opportunité.

Si vous avez davantage de "Oui"

Vous avez posé les bases d'un écosystème connecté.

Vos flux entre CRM, ERP et WMS sont plus fluides. Vos données circulent et votre CRM soutient déjà la manière dont vos équipes travaillent.

Passez à l'étape suivante en :

- Automatisant davantage pour réduire l'administratif.
- Déployant des tableaux de bord partagés entre équipes.
- Utilisant l'analytique pour améliorer prévisions et inventaires.
- Perfectionnant l'adoption et les bonnes pratiques d'utilisation.

Vous vous rapprochez d'un niveau de maturité CRM avancé.

Si vous avez davantage de "Non"

Vous n'êtes pas seul. La majorité des distributeurs et 3PL canadiens sont encore freinés par des systèmes déconnectés.

Chaque silo entraîne perte de temps, saisie manuelle et frustrations internes comme externes.

Pas besoin de tout remplacer. Commencez par :

- Intégrer un premier flux entre CRM, ERP et WMS.
- Standardiser un processus clé entre équipes.
- Définir un système comme source unique de vérité.

Chaque connexion ajoutée vous rapproche d'opérations réellement unifiées.

Découvrez l'impact des opérations connectées.

Conçu pour les distributeurs et 3PL canadiens.

Fait pour les équipes canadiennes.



Visitez conecrm.com