BUTTERFLY

Médias et audiovisuel

Ventes, contrats, factures et primes : combien de tableurs ?

Dans une agence média gérant ensemble ventes, contenus, facturation et rémunération à l'avancement, chaque étape vivait dans un tableur distinct. Avec Butterfly, tout suit un seul flux.

4 modules	14/14	3 rôles
ventes, contenus, factures, rémunération	tests de bout en bout	et jeux de droits



PROBLÈME

Les problèmes de votre organisation

01 Opportunités, contrats, campagnes, factures et commissions étaient suivis **dans des tableurs distincts.**

02 **Encaissements et calcul des primes** pouvaient se désynchroniser.

03 Flux de contenus et processus commerciaux avançaient **dans des outils séparés.**

SOLUTION

Comment Butterfly l'a résolu

Les modules pipeline commercial, flux de contenus, facturation et rémunération basée sur les encaissements ont été mis en place sur Butterfly en une journée et présentés en fonctionnement. De l'opportunité à la validation du contrat, de la facture au calcul des primes sur encaissement, les étapes suivent un seul flux.

- ✓ 8 objets de données
- ✓ 2 machines à états (circuit de validation)
- ✓ Tableau de bord d'administration et 2 tâches planifiées
- ✓ 3 rôles et jeux de droits

RÉSULTAT

Mesuré sur le terrain.

1 jour	14/14	3 rôles
pour mettre en place et présenter quatre modules	tests de bout en bout réussis	et jeux de droits définis

Pour des raisons de confidentialité, le nom du client n'est pas communiqué. Les chiffres proviennent des données de l'organisation.

Vous avez un processus similaire ?

Échangeons 30 minutes ensemble.

Scannez le code QR pour demander un rendez-vous.

Prendre rendez-vous