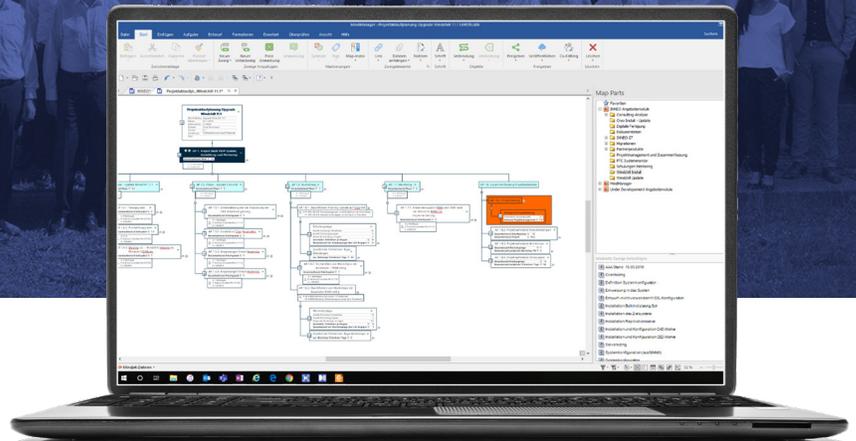


MindManager permet de créer rapidement et simplement des devis pour des services de vente et marketing

**INNEO®**  
That's IT.

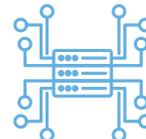


## Résultats



### DEVIS DE MEILLEURE QUALITÉ

Offres adaptées spécifiquement aux besoins des clients



### STANDARDISATION DES DEVIS

Modèle principal servant de base pour tous les nouveaux devis



### ÉVALUATION PRÉCISE DES COÛTS

Simplification du calcul des coûts de service et de personnel



### PLUS DE FLEXIBILITÉ

Préparation des devis simplifiée grâce à la modularité du système

« Depuis que nous avons commencé à utiliser MindManager pour créer des devis personnalisés, non seulement la qualité de nos devis est bien meilleure, mais l'ensemble du processus est beaucoup plus rapide et transparent. »

**Frank Deichmann,**  
Manager Consulting, INNEO  
Solutions GmbH

## Profil de la société

INNEO Solutions GmbH est une société de conseil informatique renommée, qui possède une expertise dans le développement de produits, la visualisation, les technologies de l'information, l'optimisation des processus et les services gérés. Avec 280 employés répartis sur 12 sites dans 3 pays, INNEO sert plus de 4 000 clients, pour lesquels elle a déjà mis en œuvre plus de 15 000 projets informatiques.

## MindManager®

Le logiciel MindManager aide les individus, les équipes et les entreprises à travailler plus rapidement et plus efficacement en simplifiant le recueil, l'organisation et le partage des informations.

Téléchargez maintenant la version complète de MindManager et essayez-la pendant 30 jours sur : [www.mindmanager.com/fr/myfreetriall](http://www.mindmanager.com/fr/myfreetriall)

## Le défi

Les services d'INNEO impliquent des projets de conseil très personnalisés. Pour réussir, il est essentiel d'identifier soigneusement les demandes spécifiques des clients dès le départ. C'est la seule façon de créer des devis et/ou des concepts sur mesure qui répondent aux besoins exacts du client. La coopération entre l'ingénierie et les ventes est de la plus haute importance à ce stade du processus. Comme INNEO utilise MindManager pour divers projets depuis près de 10 ans, la société a décidé d'appliquer le logiciel à la création de devis personnalisés également et pour faciliter cette étroite collaboration.

« En ce qui concerne les devis, il est essentiel que les vendeurs soumettent une proposition appropriée aussi détaillée que possible, avec des chiffres où les jours de travail, et les coûts de formation, de matériel et de logiciels se rapprochent le plus possible de la réalité », explique Frank Deichmann, Manager Consulting chez INNEO.

INNEO avait l'habitude de préparer ces devis en utilisant de simples documents Word, mais n'a pas obtenu de résultats optimaux avec cette approche. C'est pourquoi, Frank Deichmann a commencé à examiner d'autres possibilités. Il connaissait très bien la flexibilité de MindManager, il a donc cherché un moyen de représenter toutes les spécifications de préparation des devis et de planification des projets dans une map.

## La solution

Les modèles Word ou PDF rigides qu'ils utilisaient pour créer les devis exigeaient beaucoup d'efforts pour les adapter aux situations spécifiques des clients. Pour résoudre ce problème, l'équipe de Frank Deichmann a créé une map qui intègre tous les aspects et sujets nécessaires à la création d'un nouveau devis, puis qui filtre uniquement ce qui est requis au cas par cas. « Utilisant de puissants filtres, ces maps nous ont permis de préparer assez efficacement divers devis », explique Frank Deichmann. Toutefois, cette approche ne couvrait pas toutes les spécifications de devis qu'ils devaient fournir et semblait plutôt compliquée. Par conséquent, Frank Deichmann a inversé son processus initial. Au lieu de cela, il a créé un modèle de map vierge, une map « principale », dans laquelle ils pouvaient incorporer toutes les informations nécessaires pour un devis personnalisé sous la forme de parties de map individuelles.

L'objectif de cette nouvelle stratégie était de permettre une plus grande flexibilité lors de la création d'un plan de projet et/ou de devis spécifiques. Bien que le résultat final soit encore un document PDF, la base de travail interne est le modèle de map qui peut être consulté par le service commercial et les ingénieurs d'INNEO.

Cette map principale est située sur le serveur SharePoint de l'entreprise afin que tout le monde puisse y accéder via OneDrive. En utilisant les parties de la map comme des blocs de construction, ils peuvent maintenant préparer des devis personnalisés et créer, programmer et attribuer des groupes de tâches.

Pour voir d'autres études de cas de MindManager, visitez [www.mindmanager.com/fr/clients](http://www.mindmanager.com/fr/clients)

De nombreux ingénieurs et commerciaux, ainsi que Frank Deichmann lui-même, utilisent ce modèle principal pour concevoir et évaluer les coûts des projets. « La version actuelle de MindManager rend les choses encore plus faciles qu'auparavant, car les coûts des ressources d'un projet peuvent être déterminés plus rapidement et représentés de manière plus claire. »

Auparavant, il était quelque peu compliqué de faire la différence entre les jours et les heures. Aujourd'hui, le traitement des coûts des ressources est plus flexible, car les taux journaliers et horaires peuvent être combinés facilement. « Cela nous permet de calculer plus facilement et plus efficacement les services de conseil, les formations et les autres coûts fixes », explique Frank Deichmann. Frank Deichmann trouve également la nouvelle fonction Snap extrêmement utile car elle permet un travail plus efficace en déplacement. Selon lui, il est ainsi plus facile d'intégrer dans vos projets les idées ou les approches que vous avez trouvées lorsque vous n'êtes pas à votre bureau.

« Notre activité consiste à trouver des solutions aux besoins spécifiques des clients. Pour ce faire, nous devons d'abord comprendre et structurer les exigences, puis préparer un devis. Avec MindManager, nous pouvons réaliser toutes ces étapes sur une seule plateforme. »

**Frank Deichmann,**  
Manager Consulting, INNEO  
Solutions GmbH

## Le résultat

Frank Deichmann et ses collègues travaillent avec la map « principale » et les parties de map associées depuis environ un an maintenant. Depuis la transition, ils ont pu observer plusieurs impacts.

Non seulement les devis sont encore plus spécifiquement adaptés aux besoins des clients, mais l'ensemble du processus est devenu plus transparent et beaucoup plus facile à mettre en œuvre. « Auparavant, cela prenait parfois beaucoup de temps lorsqu'il fallait adapter quelque chose », se souvient Frank Deichmann. « Maintenant, cela peut être fait rapidement car les différents modules peuvent être facilement intégrés dans la map. »

Même si seuls quelques clients souhaitent actuellement recevoir leur devis sous la forme d'une exportation HTML basée sur une map, de plus en plus de clients commencent à accepter cette méthode de présentation. « En quelques clics, nous pouvons exporter les maps vers un document Word », indique Frank Deichmann. Mais il est toujours heureux lorsqu'un client préfère recevoir des devis dans le modèle original de map.