

★
TECHNIQUE

1/14

6 conseils

pour maximiser
l'adhésion technique
à votre produit



Dn'D

Contexte

2/14

En tant qu'éditeur de solution, convaincre un prospect de l'intérêt **fonctionnel ou business** de votre produit est un challenge du quotidien. Mais avec la multiplication des technologies innovantes et le recul général pris par le secteur du E-Commerce ces 10 dernières années, il est désormais tout aussi important de **convaincre et de rassurer** les équipes techniques en charge de son implémentation.

Voici 6 conseils pour maximiser l'adhérence technique à votre produit.

#1

3/14

S'équiper de connecteurs pour les différentes solutions

Les connecteurs sont :

- 👉 développés pour les solutions qui **correspondent à la cible** de votre produit
- 👉 réalisés par des experts de chaque solution, avec une **vision client et utilisateur**
- 👉 **à jour et compatibles** avec les dernières versions des solutions
- 👉 pensés pour **améliorer le *time-to-market*** de l'implémentation de votre produit

#2

4/14

Mettre la technique au service du business

Pour cela, vous devez équiper votre produit des **technologies attendues par les utilisateurs** : API REST ou GraphQL, système de *webhooks* permettant la réception de divers événements, librairies, IA, etc.



Il est également essentiel :

5/14

👉 d'avoir un service de *sandbox* ou de *mode test* **simple à utiliser et à obtenir** afin de simplifier les intégrations et le débogage

👉 de mettre à disposition des **statistiques** via des *dashboards* permettant l'analyse et le *reporting* de l'utilisation de votre produit

👉 de développer votre produit en gardant à l'esprit les notions de **flexibilité et de personnalisation** pour couvrir un maximum de "*use cases*" utilisateur

#3

6/14

Se rapprocher des éditeurs de solution E-Commerce

Cela comporte plusieurs avantages, comme :

👉 de permettre et accélérer l'apport de **leads**

👉 de **disposer d'informations** en avant-première et **anticiper les évolutions** dans votre *roadmap*

👉 d'établir des **partenariats** afin de mettre en avant votre produit

👉 d'avoir des places privilégiées à leurs côtés durant les **salons et événements**

#4

7/14

Communiquer de manière efficace

Utilisez tous les leviers de communication modernes (*réseaux sociaux, vidéos, blogposts, etc.*) pour mettre en avant des **cas clients** dans lesquels de futurs prospects pourront se reconnaître, en avançant des **chiffres tangibles** qui illustrent l'apport de votre produit.



Cela vous permettra également
d'**aligner votre discours commercial**
avec les réalités techniques en formant vos
équipes de vente aux différentes possibilités,
limitations et enjeux d'implémentation de
votre produit.

Enfin, votre stratégie de communication
sera essentielle pour **présenter un *pricing***
limpide et facilement calculable à vos
prospects afin d'éviter les mauvaises
surprises.

#5

9/14

Avoir l'appui d'agences intégratrices

Leur aide est importante pour :

👉 **promouvoir et recommander** votre solution auprès de clients finaux

👉 **implémenter votre produit** sans accrocs sur toutes les solutions

👉 **communiquer à vos côtés** dans l'écosystème sur des réalisations communes



Pour augmenter **l'impact** des agences intégratrices, il est primordial de les **former** sur les spécificités **fonctionnelles et techniques** de votre produit, mais aussi sur votre **discours commercial**.



#6

11/14

Documenter et proposer du support

Nous vous conseillons de mettre en place une **documentation technico-fonctionnelle** précise et complète, accessible en ligne.

Mettez également à disposition des **facilitateurs techniques** pour les développeurs, tels qu'un “*Swagger*” pour les API, des collections *Postman* ou des exemples de personnalisations de votre produit.



Il est important de **tenir à jour** ces informations avec les dernières nouveautés de votre produit de manière régulière et sur l'ensemble des supports.

Enfin, mettez en place un **support client et intégrateur** afin de répondre à toutes les questions de configuration ou d'implémentation dans des délais raisonnables.

En résumé

13/14

Avec la croissance généralisée des **connaissances technologiques**, le niveau d'exigence technique des développeurs a, lui aussi, augmenté. Convaincre un prospect passe désormais très souvent par convaincre en premier lieu ses équipes techniques.

Effectuer un choix technologique aujourd'hui n'est donc pas seulement un enjeu fonctionnel, mais il s'agit plus que jamais d'un **équilibre** entre les fonctionnalités, l'adhérence technique, le *time-to-market* et le *pricing* de votre produit.

En savoir plus

Les experts de Dn'D
vous conseillent et vous
accompagnent !

www.dnd.fr



Dn'D