

# Guide pour définir le profil de votre solution sur le Solution Profiler

Conseils pour créer un profil réussi

## Conseils pour créer un profil réussi

Ce guide vous aide à décrire le profil d'une de vos solutions de telle sorte qu'il capte l'intérêt des clients et développe vos ventes. Chaque section de ce guide correspond à un des onglets de l'outil Solution Profiler. Lisez entièrement ce document afin de vous familiariser avec les informations qui vous seront demandées. Vous pouvez aussi l'utiliser comme référence à mesure que vous rédigez le profil de votre solution. Vous pouvez commencer par n'importe quel onglet et les enchaîner dans n'importe quel ordre. Vous pouvez aussi sauter n'importe quel champ sans avoir à le remplir. Enfin, vous pouvez revenir à tout moment pour mettre à jour, modifier ou corriger n'importe quel élément du profil que vous avez créé.

Page d'accueil du Solution Profiler

Accueil Microsoft.com | Plan du site

**Microsoft** | Partner Program

Partner Solution Profiler

Accueil du Solution Profiler pour partenaires

Élaborer de nouveaux partenariats

Ajouter votre solution

Afficher toutes les solutions dans l'annuaire

Gérer votre profil de partenaire

Rapports

Aide/Support technique

Centre de ressources verticales des partenaires

**Gold Certified Partner**

Nom: **Yann Gravis** (Administrateur partenaire )

Organisation: **CertifiedP Yann** ([modifier](#))

[Déconnexion](#)

**Créer des solutions**

Présentez vos solutions pour obtenir une visibilité internationale dans les annuaires de clients et de partenaires. Vous pouvez promouvoir les solutions et les compétences de votre organisation aux clients éventuels et aux autres partenaires sur le site Microsoft.com.

[Ajouter votre solution](#)

[Conseils pour un profil de solution réussi](#)

Avec cet outil, vous pouvez :

Fournir une description détaillée de votre solution, à l'aide des champs taxinomiques et textuels, dont la plupart peuvent être recherchés par mot clé

- Utiliser les cases à cocher pour décrire votre solution avec précision
- Entrer plusieurs solutions
- Inclure les références clients
- Mettre régulièrement à jour le profil – au moins une fois par an
- Les informations sur votre entreprise seront automatiquement collectées à partir de votre formulaire d'inscription partenaire et seront préremplies pour cette solution afin de fournir une image précise de votre organisation à l'utilisateur final.

Total : 0 solution.

Afficher les solutions:  Brouillon et active  Fermée  Tous

[Gérez votre profil](#) | [Nous contacter](#) | [Bulletin des partenaires](#)

©2006 Microsoft Corporation. Tous droits réservés. [Conditions d'utilisation](#) | [Marques de commerce](#) | [Déclaration de confidentialité](#)

**Microsoft**

Barre des onglets

1 Informations de base   2 Aperçu de la solution   3 Clients et capacités   4 Lieux offerts   5 Coordonnées et références   6 Réviser/ Publier

\* - ce champ est obligatoire pour une version publiée   \*\* - ce champ est obligatoire pour une version brouillon

[Conseils pour un profil de solution réussi](#)

## ONGLET INFORMATION DE BASE

Donne aux clients un aperçu de votre solution.

### Nom de la solution

Correspond au titre qui apparaît lorsque votre profil est affiché en réponse à la requête d'un partenaire ou d'un client.

1. Le Nom de la solution est un champ obligatoire. Ce doit être une phrase courte, concise, qui décrit votre solution. Elle doit inclure :
  - Votre spécialisation
  - Le type de service que vous offrez
  - La cible (client, produit ou secteur d'activité)

*Exemple : « Solution d'analyse décisionnelle pour les petites entreprises dans le domaine de la santé. »*

### Description de la solution

Fournit aux clients et aux partenaires un descriptif complet et exact de votre solution.

1. Vous présentez votre activité à vos clients. Utilisez cette section comme vous le feriez avec n'importe quel support marketing. Incluez les informations suivantes afin que les clients puissent comprendre pourquoi vous pourriez être le fournisseur idéal pour répondre à leurs besoins :
  - Objectif du produit et de la solution
  - Secteur vertical ciblé (par exemple, services de santé, services financiers, vente au détail)
  - Ce qui vous différencie des concurrents
  - Récompense, distinction, label, article de presse que cette solution a reçus
  - Les 10 principales caractéristiques de votre solution

2. Concentrez-vous sur la description de la solution plutôt que sur la description de votre entreprise.

Le nom de votre entreprise et ses coordonnées, votre numéro de partenaire et les références clients seront importées du profil de l'entreprise que vous avez rempli lors de votre inscription au Programme Partenaires.

3. Incitez le client à agir.

Des études marketing ont montré que les clients sont plus enclins à contacter des entreprises qui proposent une offre commerciale. N'hésitez pas à ajouter une offre à votre description.

*Exemples d'offres qu'un partenaire de services pourrait indiquer :*

- Une évaluation sur site gratuite
- Une remise sur le prix du service à la signature du contrat
- Une journée gratuite de conseil pour le déploiement

*Exemples d'offres qu'un partenaire ISV (éditeur de logiciels) pourrait indiquer :*

- Solution en démonstration gratuite
- Produit ou solution en version d'évaluation limitée à 30 jours

4. Références clients (facultatif)

Lorsque vous avez inscrit votre entreprise au Programme Partenaires, vous avez fourni des références clients. Pendant le processus de définition du profil de votre solution, vous pouvez assigner ces références clients au profil en cours. Voici comment faire :

- Incluez vos références clients dans votre solution via l'onglet Coordonnées et références.
- Choisissez dans la liste préremplie de vos références clients celle que vous souhaitez associer au profil en cours.
- Les informations relatives au client apparaîtront dans le profil final de votre solution.

**Attention :** La référence client ne doit pas être utilisée publiquement comme référence sans autorisation de votre client.

## Description de la solution en anglais (optionnel)

N'oubliez pas que votre solution sera visible dans le monde entier. Si votre langue n'est pas l'anglais et si vous souhaitez vous adresser à des clients parlant anglais, traduisez ici en anglais la description que vous avez faite précédemment de votre solution. Si vous avez déjà présenté votre solution en anglais, il est inutile de remplir ce champ.

La description de la solution doit donner à vos clients une idée précise de ce qu'apporte votre solution.

## ONGLET APERCU DE LA SOLUTION

Donne aux clients et aux partenaires une présentation plus détaillée de votre solution.

### Type d'offre

Classez le type de solution que vous proposez.

Le type de solution doit être lié à la solution que vous présentez, pas au type de l'entreprise.

*Par exemple, un revendeur qui propose des solutions de licences pour des logiciels doit cocher le bouton Logiciel. Un partenaire de services qui propose une nouvelle solution autour de SQL Server 2005 doit aussi cocher le bouton Logiciel.*

### Produit

Vous permet de sélectionner les plateformes ou les applications prises en charge par cette solution.

1. Sélectionnez les éléments avec le plus de détails possible. Pour développer chaque famille de produit, cliquez sur le symbole + à gauche du nom de la famille de produits. Les clients et les partenaires accéderont à vos informations via une recherche portant sur des mots clés; cochez tous les éléments qui s'appliquent à votre solution, en étant le plus précis possible. Cela accroît vos chances d'apparaître dans le résultat d'une recherche.
2. Limitez vos sélections au seul profil de solution que vous créez en ce moment. Comme de nombreuses entreprises, la vôtre a certainement plusieurs produits ou solutions à proposer. Toutefois, il est important que vous vous limitiez aux réponses correspondant à une seule solution, celle qui fait l'objet de ce profil, afin d'assurer une grande cohérence dans vos données.

### Prix de la solution

Indique le prix de détail de votre solution, ou le prix d'une installation type.

Indiquez le prix le plus juste possible en fonction de votre expérience des dernières mises en œuvre réalisées. Définir le juste prix de votre solution vous aidera à trouver des clients et des partenaires qui répondent à vos critères. Cela peut aussi réduire le cycle de vente car vos clients pourront mieux prévoir leurs dépenses.

## ONGLET CLIENTS ET CAPACITÉS

Met en correspondance le potentiel de votre solution avec les besoins des clients et des autres partenaires ; définit votre marché cible et votre secteur d'activité.

### Secteurs horizontaux

Ce champ obligatoire vous permet d'indiquer aux clients et aux autres partenaires les besoins auxquels votre solution répond. Cela leur permettra de mieux comprendre les atouts spécifiques de votre solution.

1. Une solution horizontale joue le même rôle ou répond aux mêmes besoins quel que soit le secteur d'activité concerné. Exemples : la gestion de la relation client, la logistique ou la gestion de la chaîne d'approvisionnement.  
*Par exemple, une solution qui gère des repas sur un plan comptable s'adresse à de nombreux secteurs d'activité différents tant qu'existe une fonction comptable dans l'entreprise cliente.*
2. Si vous fournissez plusieurs marchés horizontaux dans un secteur particulier, sélectionnez Pas de domaine spécifique. Les partenaires spécialisés dans des segments verticaux devraient examiner les champs des secteurs horizontaux même si leur solution répond aux besoins de divers rôles dans un secteur d'activité.  
*Par exemple, si vous fournissez des solutions de gestion de données qui peuvent être exploitées par le département juridique, la comptabilité et le service informatique, cliquez plutôt sur l'onglet Activité générale sans cible particulière.*
3. Cliquez sur les catégories auxquelles correspond votre solution afin de donner un maximum de détails. Faites vos choix dans les catégories primaires et secondaires.  
*Pour afficher les catégories secondaires, cliquez sur le signe + à gauche des marchés horizontaux cités.*

## Secteurs verticaux

Cette section définit vos marchés verticaux.

1. Une solution verticale fait référence à un secteur d'activité particulier ou à un groupe d'entreprises dans lequel des produits ou des services comparables ont été développés. Exemples : secteur de la santé, services financiers, commerce de détail.

*Par exemple, si vos clients sont tous dans le secteur du commerce de détail, mettez en avant votre expertise en sélectionnant soigneusement les détails dans les options fournies pour ce secteur.*

2. Si votre solution ne vise pas des marchés verticaux, cliquez sur l'onglet Activité générale. Si vous ne visez pas un secteur d'activité en particulier, remplissez la section Secteurs horizontaux et sélectionnez Pas de domaine spécifique.
3. Mettez en avant votre expertise dans le marché cible de votre solution. Décrivez les marchés verticaux auxquels est destinée votre solution. Si votre solution apporte des fonctionnalités particulièrement adaptées à un marché vertical, précisez-le. Bien que vous puissiez cibler plusieurs secteurs d'activité, identifiez les marchés les plus concernés par la solution que vous présentez. Soyez aussi précis que possible.

*Pour afficher les détails des catégories, cliquez sur le signe + à gauche des marchés verticaux cités.*

## Région géographique

Permet d'établir une correspondance entre la zone géographique du client ou du partenaire et la zone de commercialisation de votre solution.

## ONGLET COORDONNÉES ET RÉFÉRENCES

Indique aux clients comment ils peuvent vous contacter. Vérifiez soigneusement l'exactitude de vos informations de contact.

Conseils si vous indiquez une adresse de messagerie électronique :

1. Choisissez un compte de messagerie qui ne dépend pas d'un employé en particulier. Le départ de cet employé clôturerait son compte. Choisissez un nom neutre ou fictif, ou un alias général, redirigé sur quelques employés qui réagiront rapidement à toute demande arrivant sous ce nom afin que le client soit satisfait.
2. Microsoft utilisera votre adresse pour vous mettre en relation avec vos clients. Dans le cas où des clients ou des partenaires vous demandent de les contacter via un moteur de recherche Microsoft, Microsoft générera un courriel automatique adressé au contact principal que vous précisez sur cette page. Le courriel Microsoft inclura les informations de contact du client ou du partenaire. Nous vous demandons de donner suite dès que vous recevrez ce courriel.

## ONGLET RÉVISER/PUBLIER

Vous permet de relire l'ensemble du profil de la solution et de le publier.

*Tous les éléments affichés en rouge sont requis. Vous ne pourrez pas publier votre profil si ces champs ne sont pas remplis.*

## Gestion du profil pour en assurer la qualité

Pour que les clients reçoivent toujours des informations à jour pour chacune de vos solutions, vérifiez et mettez à jour ces informations au moins une fois par an.

Les clients utiliseront les moteurs de recherche Microsoft pour trouver des partenaires qui correspondent à leurs besoins. Nous contrôlerons les propositions de profils et nous vous contacterons éventuellement pour vous donner des informations qui vous permettraient d'améliorer la qualité de votre profil et accroître l'opportunité d'entrer en relation avec des clients.

Merci de votre engagement dans le programme Microsoft Programme Partenaires. Merci du temps et des efforts que vous avez consacrés à aider les clients et d'autres partenaires à atteindre leur potentiel.