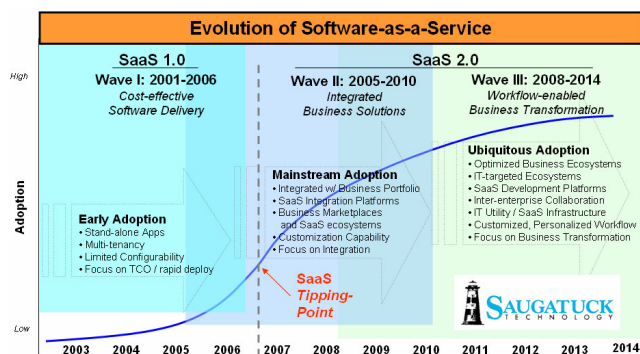




Parce que le marché du SaaS est en train d'évoluer, il faut repenser son marketing et sa distribution.

Le modèle SaaS des solutions On Demand, représente désormais un marché en forte croissance. La montée en puissance de l'intérêt vers les solutions en ligne SaaS s'organise en 3 vagues selon Saugatuck qui affirme que " plus de 40 % des sociétés européennes auront déployées au moins une solutions SaaS en 2010."



Smartline Systems

"Sense SaaS"

Marketing, Génération de leads, et Cross Selling : Smartline propose aux éditeurs de logiciels Ondemand des solutions « Go to market » adaptées au modèle SaaS (Software as a Service).

Tout le monde veut en être... Avec 60% de progression en chiffre d'affaires annuel depuis trois ans selon le Gartner Group, les solutions SaaS s'imposent comme une réalité incontournable dans l'industrie du software. Mais on n'aborde pas le marché avec une offre SaaS comme on le fait avec un logiciel traditionnel.

Buzz marketing ?

Sachant qu'une solution Ondemand s'adresse à des cibles jusque-là difficiles à convaincre, comment travailler sa notoriété ?

Génération de leads ?

Sachant que l'architecture Ondemand autorise l'usage de techniques de ventes plus pointues et moins coûteuses, comment équilibrer le mix-marketing ?

Cross Selling ?

Sachant que l'usage de solutions SaaS s'effectue jusqu'à aujourd'hui sans interface avec d'autres applications, comment répondre à un client qui demande l'intégration de solutions SaaS avec son système d'information ?

En fonction de votre contexte et de votre marché, Smartline vous propose de travailler :

Votre buzz marketing :

www.ondemand-solutions.com Gagnez en notoriété et en crédibilité en vous faisant référencer sur le portail Ondemand-solutions, devenu la référence incontournable pour les acheteurs de solutions SaaS.

www.myondemand-news.com Adressez un message à un public très ciblé en sponsorisant la newsletter Ondemand-news qui leur est destinée, ou en faisant éditer une newsletter spéciale qui vous est entièrement consacrée.

La génération de leads :

www.webleads-tracker.com Identifiez les visiteurs sur votre site grâce à une offre unique sur le marché, Webleads-Tracker® permettant d'identifier les sociétés qui visitent votre site Web sans même que celles-ci se soient identifiées.

www.euclead.fr Générez une campagne emailing parmi 70 000 profils d'acheteurs de solutions SaaS et recevez la liste qualifiée de tous les décideurs intéressés par vos solutions.

www.ondemand-village.com Soyez présents sur les salons qui exposent des offres Ondemand, rencontrez les donneurs d'ordres et doublez votre présence web par une présence physique.

Votre cross selling :

www.ondemand-integration.com En vue de répondre à des demandes complexes d'intégration de systèmes, devenez partenaire de Ondemand-integration et accédez rapidement à la première plateforme d'échange de web services SaaS en Europe.

Ils nous font confiance :



« Smartline Systems propose un nouveau modèle marketing, une nouvelle stratégie commerciale qui s'inscrit dans la dynamique de développement du marché SaaS français.

Smartline permet, non seulement, aux acteurs de ce marché de démultiplier leur force commerciale, mais offre également une vitrine indispensable à ce nouveau modèle en plein essor. »

Maya DAN est consultante, spécialiste SaaS, experte à l'Union Européenne et éditeur de La Lettre des solutions ASP en mode SaaS

« The move to on demand solutions has opened many opportunities for software vendors and their customers.

With this new paradigm, companies like Smartline Systems are able to deploy significant go to market solutions to their partners while SaaS editors reap the benefits of not having to invest in significant marketing costs. »

VP du cabinet de conseil Aberdeen Group, Denis Pombriant est un expert reconnu des solutions on demand (SaaS) et a été élu « influenceur de l'année » par CRM Magazine

0 870 448 210

contact@smartline-systems.com
www.smartline-systems.com