

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique

المدرسة العليا للإعلام الآلي 1945 - 08 ماي
École Supérieure en Informatique - 08 Mai 1945 - Sidi Bel Abbès



MÉMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme **d'ingénieur d'état**

Filière : **Informatique**

Spécialité : **Système d'Information et Web (SIW)**

Thème:

système de gestion des contacts prospects de l'entreprise

Présenté par :
BENELBAR THAMIR

Soutenu le : **08/10/2023** Devant le jury composé de :

-Mr Abdelkader Amrane

Encadrant

-Mr Djamel Amar Bencaber

Président

-Mr bedjaoui Mohamed

Examinateur

Année Universitaire : 2022 / 2023

Résumé:

Dans le monde des affaires, les informations de contact des clients potentiels, souvent collectées par l'équipe de vente lors de salons, d'expositions et de visites sur le terrain à la recherche de clients potentiels, revêtent une importance considérable. Cependant, lorsque ce processus est mené de manière conventionnelle, une quantité importante d'informations est perdue. Cette perte peut être attribuée au grand nombre de contacts qui échappent à notre vigilance en raison de l'oubli, car les représentants commerciaux ont tendance à garder ces contacts pour eux-mêmes. De plus, il y a une nette diminution de la qualité de ces contacts au fil du temps.

Grâce à une analyse approfondie du marché réalisée lors de nombreuses expositions, nous avons identifié une solution pour relever ces défis. Cette solution permet l'échange de contacts dans toutes les situations via une seule application, ce qui se traduit par une base de données plus efficace en termes de quantité et de qualité. Cette innovation est particulièrement cruciale pour les entreprises, étant donné le rôle central des contacts clients et leur impact direct sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pour répondre à ces besoins, nous avons développé une plateforme qui consolide tous les contacts d'une entreprise avec ses clients potentiels. De plus, elle sert d'outil efficace pour évaluer les performances de l'équipe de vente. Ce rapport explore en détail notre projet, exposant ses objectifs, ses méthodologies et ses résultats, démontrant en fin de compte la valeur et l'impact de notre solution innovante sur le monde des affaires.

abstract

In the realm of business, the contact information of potential clients, often gathered by the sales team during trade shows, exhibitions, and field visits in pursuit of prospective customers, holds immense significance. Nevertheless, when this process is conducted conventionally, a substantial amount of information is lost. This loss can be attributed to the sheer number of contacts that slip through the cracks due to forgetfulness, as sales representatives tend to hoard these contacts for themselves. Additionally, there is a notable drop in the quality of these contacts over time.

Through a comprehensive market analysis conducted via numerous exhibitions, we have identified a solution that addresses these challenges. This solution allows for the exchange of contacts across all scenarios through a single application, resulting in a more efficient and comprehensive database in terms of both quantity and quality. This innovation is particularly critical for businesses, given the pivotal role that client contacts play and their direct impact on a company's revenue.

To address these needs, we have developed a platform that consolidates all of a company's contacts with potential clients. Furthermore, it serves as an effective tool for evaluating the performance of the sales team. This report delves into the details of our project, outlining its objectives, methodologies, and outcomes, ultimately demonstrating the value and impact of our innovative solution on the world of business.

ملخص:

في عالم الأعمال، تحمل معلومات الاتصال بالعملاء المحتملين، والتي غالباً ما يتم جمعها من قبل فريق المبيعات خلال المعارض والمعارض التجارية والزيارات الميدانية في سعيهم لاستقطاب عملاء محتملين، أهمية كبيرة. ومع ذلك، عندما يتم تنفيذ هذه العملية بشكل تقليدي، يتم فقدان كمية كبيرة من المعلومات. يمكن تصاعد هذا الفقدان إلى حد كبير بسبب العدد الكبير من جهات الاتصال التي تقوتنا نظراً للنسيان، حيث يميل مندوبو المبيعات إلى الاحتفاظ بهذه الجهات لأنفسهم. بالإضافة إلى ذلك، هناك انخفاض ملحوظ في جودة هذه الجهات مع مرور الوقت.

من خلال تحليل السوق الشامل الذي تم إجراؤه من خلال العديد من المعارض، توصلنا إلى حلاً يتعامل مع هذه التحديات. هذا الحلا يسمح بتبادل جهات الاتصال في جميع السيناريوهات من خلال تطبيق واحد، مما يؤدي إلى قاعدة بيانات أكثر كفاءة من حيث الكمية والجودة. هذا الابتكار مهم بشكل خاص للشركات، نظراً للدور الحيوي الذي تلعبه جهات الاتصال مع العملاء وتأثيرها المباشر على إيرادات الشركة.

لتلبية هذه الاحتياجات، قمنا بتطوير منصة تجمع بين جميع جهات اتصال الشركة مع عملائها المحتملين. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر هذه المنصة أداة فعالة لتقييم أداء فريق المبيعات. يستكشف هذا التقرير بالتفصيل تفاصيل مشروعنا، موضحاً أهدافه ومنهجيته ونتائجه، مما يظهر في النهاية قيمة وتأثير حلنا الابتكاري على عالم الأعمال.

Remerciement