

GUIDE UTILISATEUR

EverReady Highlights, pas à pas

Highlights ajoute trois vues à votre Salesforce : la Heatmap pour piloter votre portefeuille, la Powermap pour cartographier les interlocuteurs d'un compte, et Contact Finder pour aller chercher ceux qui manquent. Ce guide suit l'ordre dans lequel vous les utilisez.

[01 Heatmap](#)[02 Powermap](#)[03 Contact Finder](#)

Nos concepts clés

Anne Martin CFO

+33 6 39 98 40 12

Director

Finance

Segmentation automatique des contacts

EverReady lit l'intitulé de poste de chaque contact et le range par famille métier et par niveau hiérarchique.

53

Emails	35
Appels	8
Réunions	10

Intensité d'activité

EverReady compte les appels, les emails et les réunions échangés avec les contacts de votre Salesforce.

● 60 % et plus	● 30 à 60 %
● moins de 30 %	● aucune interaction

Taux d'engagement

EverReady mesure la part des interactions entrantes. Vous voyez qui vous répond, et à quelle fréquence.

Liez toujours le niveau d'engagement au volume d'activités.

Comme sur Google, 5 étoiles avec un seul avis en disent moins que 4,5 avec 500 avis. Ici, c'est pareil : 100 % d'engagement sur un seul échange n'est pas encore représentatif de la relation.

PARTIE 1 SUR 3

Heatmap

Tout votre portefeuille sur un écran

La Heatmap positionne tous vos comptes automatiquement : l'activité en abscisse, la séniorité des interlocuteurs ou le montant de l'opportunité en ordonnée, l'engagement en couleur. En un coup d'oeil, vous voyez les deals prêts à signer et ceux à relancer.

Sur votre page d'accueil Salesforce



Commencez par filtrer votre vue

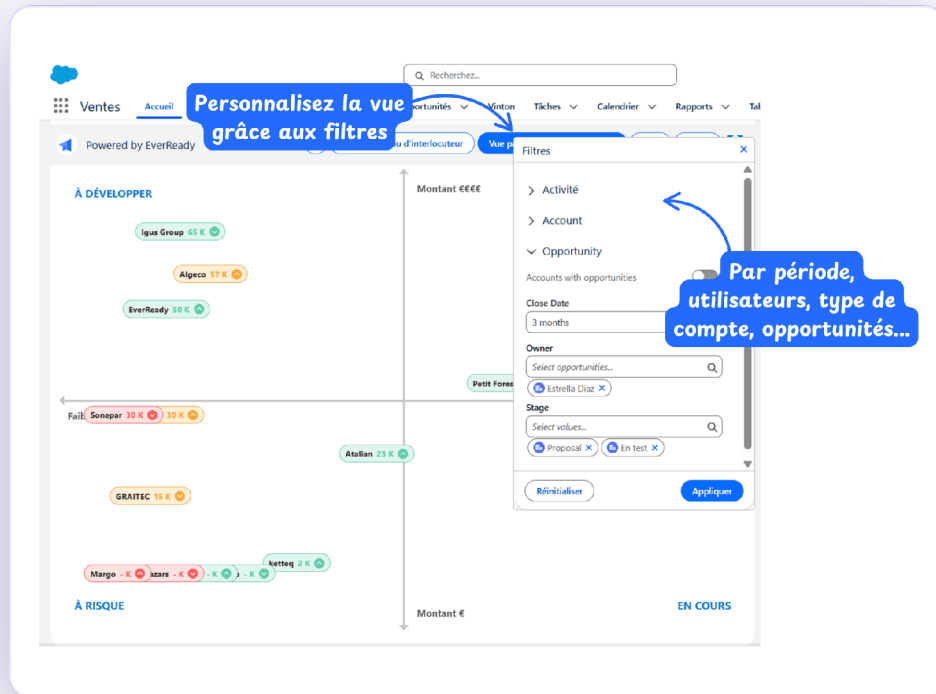
La Heatmap s'ouvre sur vos 30 derniers jours d'activité : réglez le périmètre, puis lisez la carte.

FILTRES DISPONIBLES

- Période d'activité : 7 jours, 30 jours, 3 mois...
- Critères de compte : type, secteur...
- Critères d'opportunité : date de clôture, propriétaire, étape

EXEMPLES DE VUES

- Vos comptes sur le trimestre en cours
- Une étape du pipe : toutes les opportunités en négociation
- Un commercial ou une équipe, pour préparer un point



Bonnes pratiques

Comparez ce qui est comparable : filtrez sur un même type de compte et une même durée de cycle. Un business transactionnel et un cycle long affichent des volumes d'interactions très différents.

Vue par niveau d'interlocuteur

L'activité en abscisse, la séniorité des interlocuteurs atteints en ordonnée.

POUR QUI

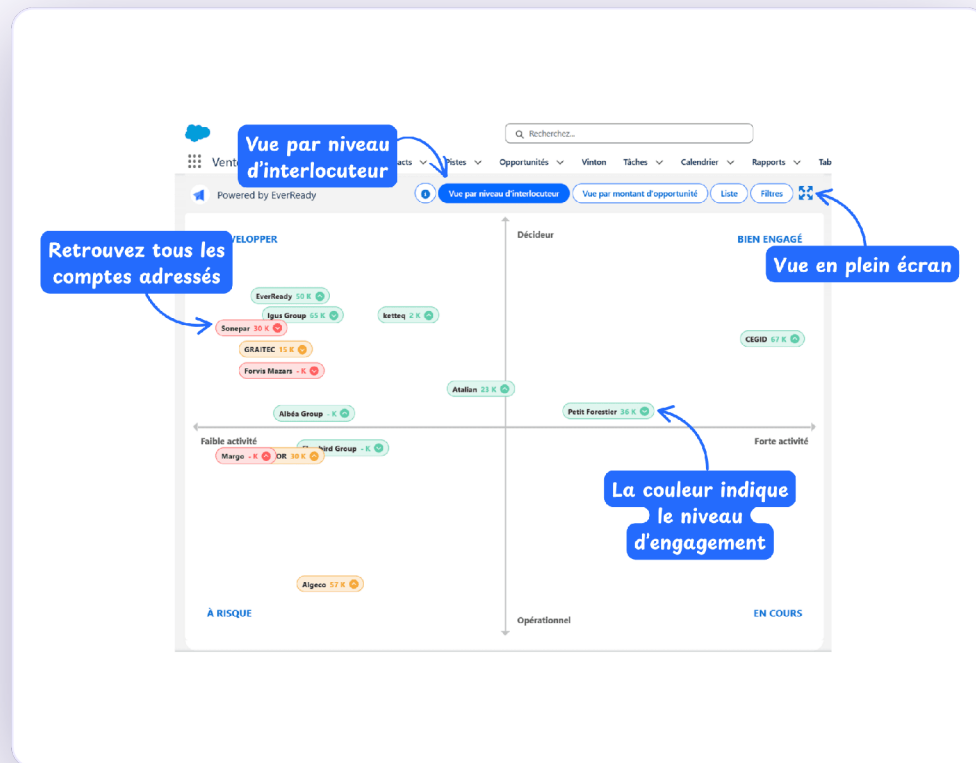
- Les directions commerciales en revue hebdomadaire
- Les KAM qui priorisent un portefeuille

CE QUE ÇA MONTRE

- Une pastille par compte
- La couleur : le niveau d'engagement
- Le chiffre : le montant de l'opportunité ouverte
- Les quatre coins : À DÉVELOPPER, BIEN ENGAGÉ, EN COURS, À RISQUE

QUAND L'UTILISER

- Dès que vous préparez un forecast
- Revue de pipeline hebdomadaire
- Avant un one to one avec un commercial



Comment l'utiliser

Regardez où votre équipe passe son temps : sur quels comptes, et à quel niveau. Puis traitez coin par coin.

En haut à gauche

À DÉVELOPPER

Vous parlez aux décideurs, l'activité reste faible.

Meilleure action : Appliquez une stratégie top-down en ciblant maintenant des sponsors opérationnels pour faire avancer votre cycle de vente.

En haut à droite

BIEN ENGAGÉ

Décideurs impliqués et activité soutenue : vous êtes en phase de closing.

Meilleure action : Vous avez le momentum : identifiez les derniers freins à lever pour obtenir la signature.

En bas à gauche

À RISQUE

Activité faible, interlocuteurs opérationnels.

Meilleure action : Trouvez de nouveaux interlocuteurs clés (sponsors ou décideurs) pour engager le cycle de vente. Sinon, sortez le compte du forecast.

En bas à droite

EN COURS

Activité soutenue et interlocuteurs opérationnels (normal si c'est un client).

Meilleure action : Chez un prospect, il est temps de rencontrer les décideurs. Demandez à votre contact d'organiser un rendez-vous avec sa direction. Sinon, bypasssez-le.

Vue par montant d'opportunité

Les mêmes comptes, avec le montant de l'opportunité en ordonnée.

POUR QUI

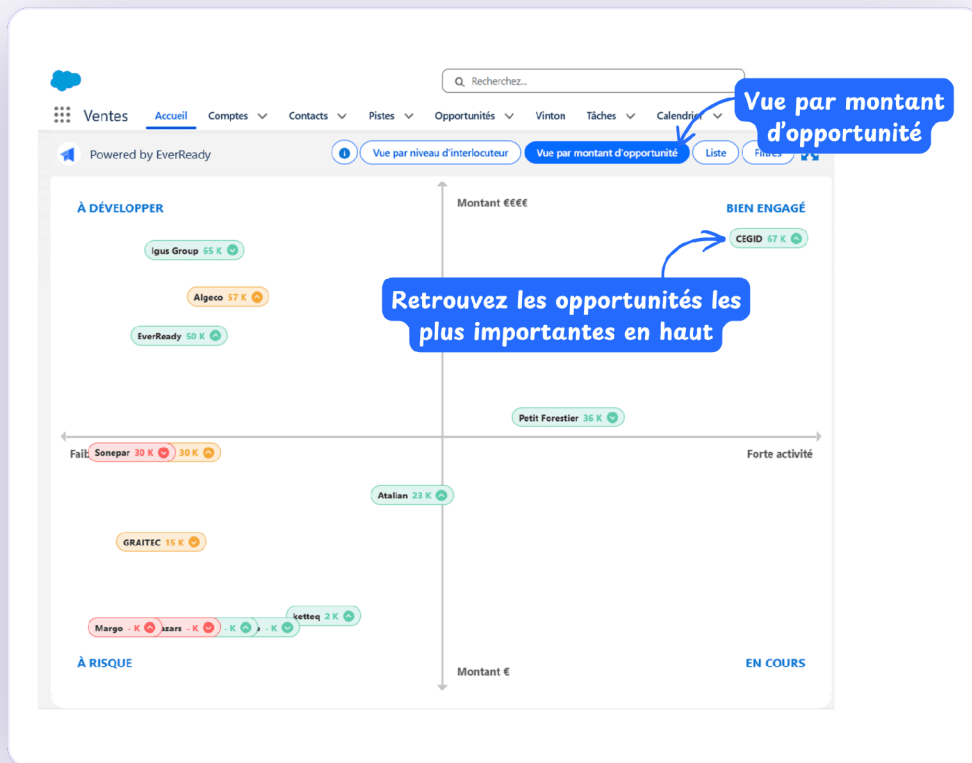
- Tous ceux qui priorisent au chiffre d'affaires
- Les responsables du forecast

CE QUE ÇA MONTRE

- Les plus gros montants en haut
- À gauche : du montant avec peu d'activité
- Les mêmes couleurs d'engagement

QUAND L'UTILISER

- Points de forecast
- Fin de trimestre
- Quand vous avez plus de deals que d'heures



Comment l'utiliser

Vérifiez que votre temps commercial est investi sur les bonnes opportunités. À consulter avant chaque point de forecast.

En haut à gauche

À DÉVELOPPER

Montant élevé, faible activité.

Meilleure action : Concentrez vos efforts sur ces comptes.
Relancez vos contacts et trouvez de nouveaux interlocuteurs pour faire avancer le deal.

En haut à droite

BIEN ENGAGÉ

Montant élevé, forte activité.

Meilleure action : Validez le processus de décision : qui décide, qui achète et quelles sont les prochaines étapes.

En bas à gauche

À RISQUE

Montant faible, faible activité.

Meilleure action : N'investissez plus de temps sauf si le compte présente un vrai potentiel de développement.

En bas à droite

EN COURS

Montant faible, forte activité.

Meilleure action : Vérifiez que vous parlez aux bonnes personnes et identifiez ce qui bloque encore la signature.

Le détail d'un compte

Un clic sur une pastille ouvre le résumé du compte, sans quitter la carte.

POUR QUI

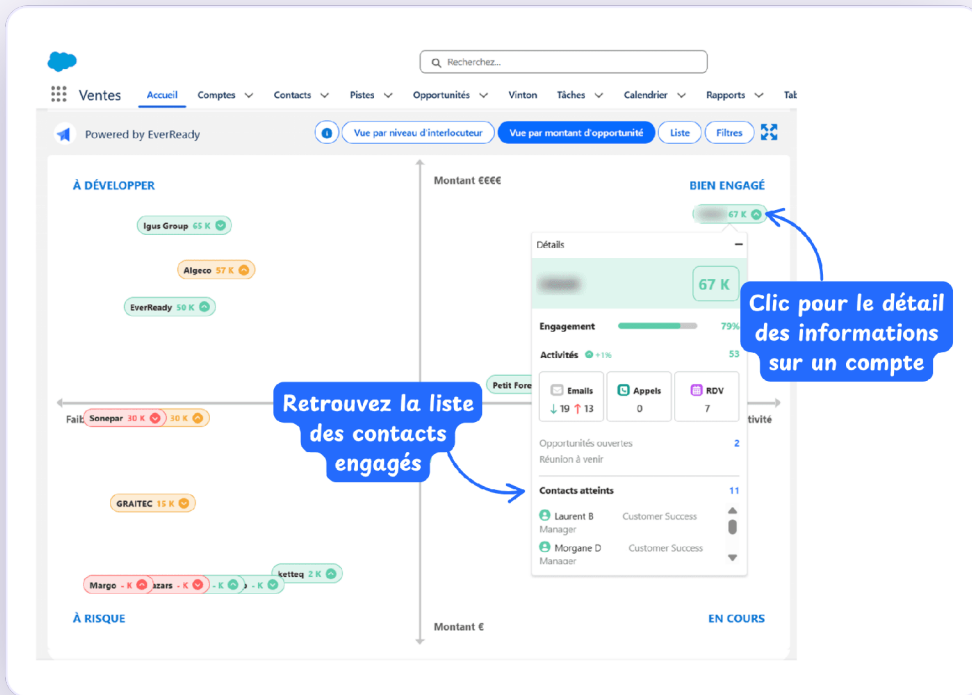
- Les commerciaux qui préparent un appel
- Les managers qui vérifient la couverture

CE QUE ÇA MONTRE

- Le taux d'engagement
- Emails, appels, RDV
- Opportunités ouvertes et réunion à venir
- La liste des contacts atteints

QUAND L'UTILISER

- Avant une QBR ou un point hebdomadaire
- Pour voir si l'engagement tient à une personne ou à un comité



Comment l'utiliser

Avant un point pipeline, ouvrez le compte depuis la carte : vous avez l'activité, le dernier échange et les contacts atteints en dix secondes, sans ouvrir la fiche.

PARTIE 2 SUR 3

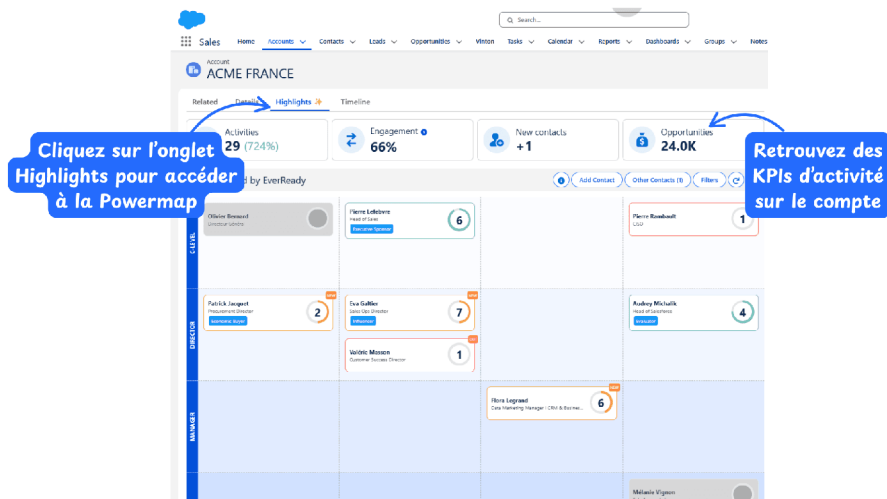
Powermap

Cartographie automatique de vos deals

La Powermap place automatiquement les contacts d'un compte ou d'une opportunité : le niveau hiérarchique en ligne, la famille métier en colonne, l'engagement en couleur.

Vous voyez qui vous couvrez, et les cases qu'il reste à remplir.

Sur l'onglet Highlights d'un compte ou d'une opportunité



Commencez par filtrer votre carte

La Powermap s'ouvre sur les 3 derniers mois d'activité.

FILTRES DISPONIBLES

- Période : 7 jours, 30 jours, 3 mois...
- Utilisateur : un ou plusieurs
- Contacts inactifs : affichés ou masqués

EXEMPLES DE VUES

- Le trimestre en cours
- La couverture d'un collègue
- L'historique complet, contacts inactifs compris

The screenshot shows the Powermap interface for 'ACME FRANCE'. The map displays contact cards for various users, including Olivier Bernard, Pierre Lefebvre, Patrick Jacquet, Eva Gallier, Valérie Messem, and Milanie Vignier. The interface includes a search bar, navigation tabs (Sales, Home, Accounts, Contacts, Leads, Opportunities), and a 'Filters' panel on the right. Annotations in blue boxes with arrows point to specific features:

- Personnalisez la vue grâce aux filtres**: Points to the 'Filters' button in the top right.
- Affichez les contacts inactifs**: Points to the 'Show inactive contacts?' checkbox in the 'Filters' panel.
- Sélectionnez la période et les utilisateurs**: Points to the 'Period' dropdown and the 'Users' section in the 'Filters' panel.

Bonnes pratiques

Sur un compte qui stagne, affichez les contacts inactifs : un interlocuteur d'il y a six mois vous ouvre la porte plus vite qu'un contact froid.

Comment lire la Powermap

Un clic depuis un compte ou une opportunité, et tous les contacts sont placés.

POUR QUI

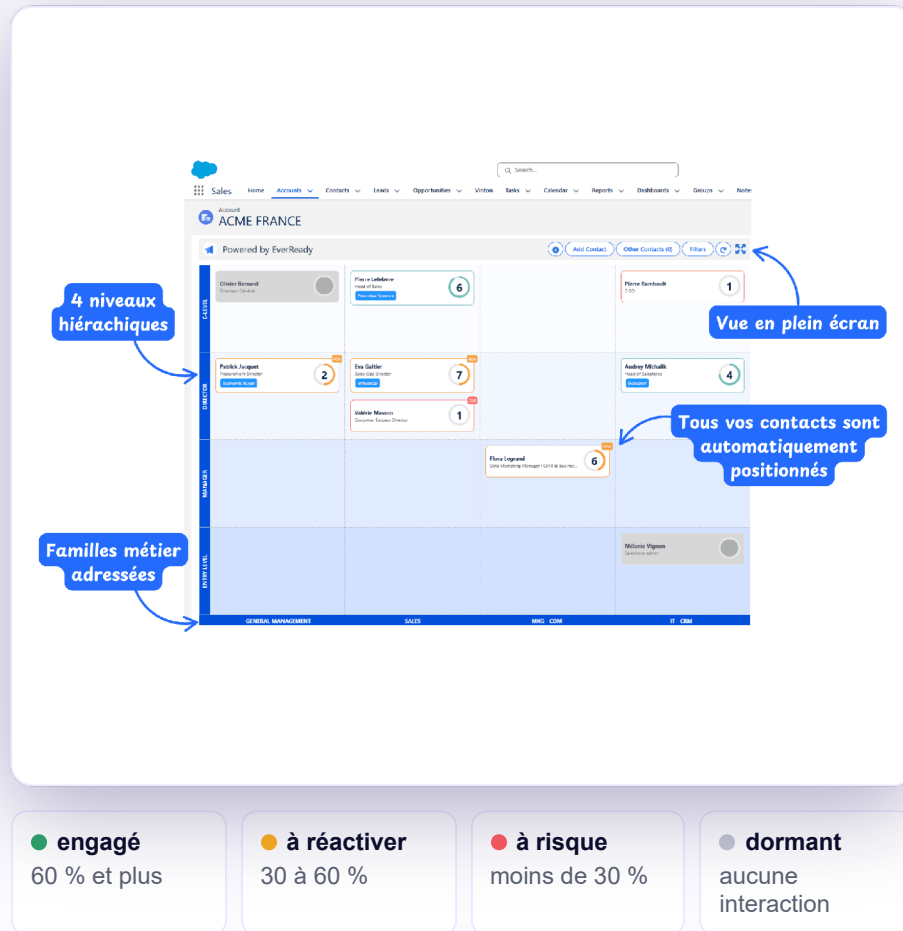
- Tous ceux qui travaillent un compte nommé
- Les AE sur une opportunité en cours
- Les KAM sur des deals à plusieurs interlocuteurs

CE QUE ÇA MONTRE

- Les lignes : les 4 niveaux hiérarchiques
- Les colonnes : les familles métier adressées
- L'anneau : le nombre d'interactions
- La pastille : le rôle dans l'achat (Decision Maker, Sponsor, Influencer...)
- Un clic sur une carte : engagement, interactions, collègues en contact, dernière activité

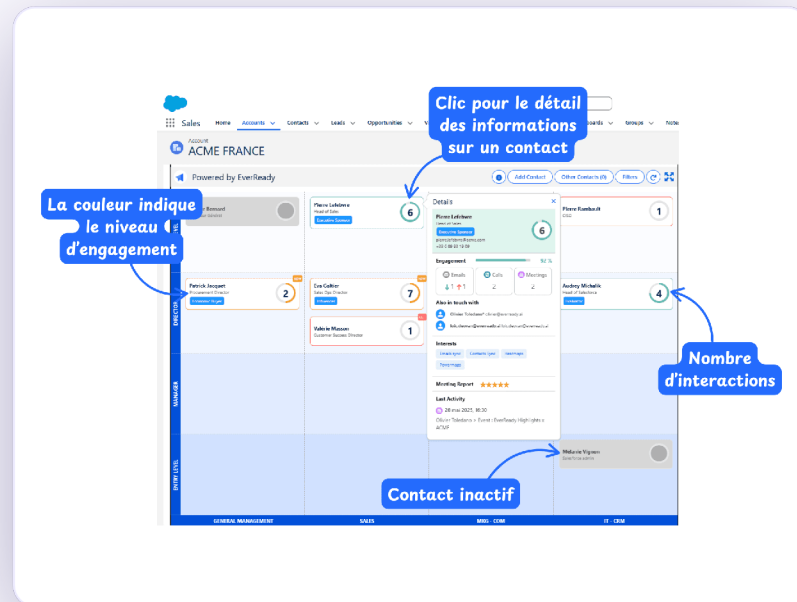
QUAND L'UTILISER

- À la reprise d'un compte laissé de côté
- En préparation d'une revue d'opportunité
- Avant un email, un appel ou une demande d'introduction
- En première slide d'une revue de compte ou d'une QBR



Cinq exemples de cas d'usage

- 1 Plan de compte** : attribuez un rôle à chaque contact de la Powermap : sponsor, acheteur, décideur, détracteur...
- 2 Prospection** : repérez les cases vides pour identifier les contacts qui vous manquent. Obtenez leurs coordonnées avec Contact Finder.
- 3 Networking** : cliquez sur un contact de la Powermap pour voir s'il est déjà en relation avec l'un de vos collègues. Si oui, demandez une introduction.
- 4 Avant un one-to-one** : regardez qui est engagé, qui l'est moins et qui manque. Challengez votre sales et décidez ensemble des prochaines actions.
- 5 Stratégie de vente** : identifiez rapidement où agir : relancer un contact, en trouver un nouveau, obtenir une introduction ou lever un risque.



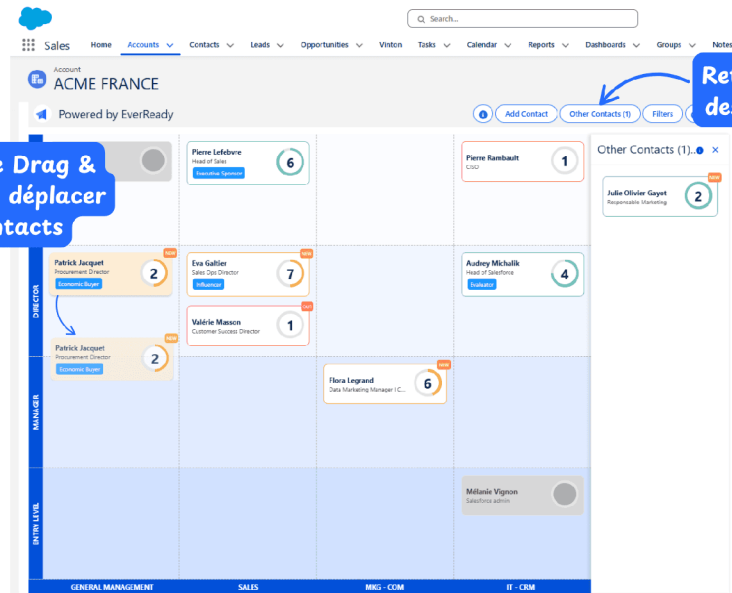
07 POWERMAP

Complétez la carte

Ouvrez Other Contacts et glissez chaque contact dans sa case : la carte affiche alors la couverture réelle du compte.

Utilisez le Drag & Drop pour déplacer les contacts

Retrouvez la liste des contacts non mappés



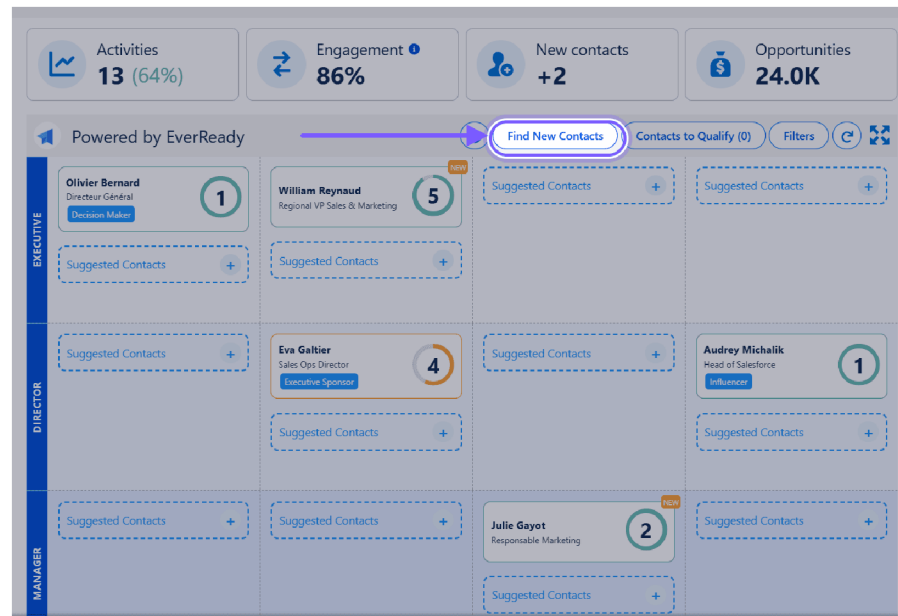
PARTIE 3 SUR 3

Contact Finder

De nouveaux contacts en un clic

La Powermap montre qui vous connaissez. Contact Finder va chercher les interlocuteurs manquants et vous donne leur email, leur profil LinkedIn et leur portable en un clic.

Dans la barre d'outils de la Powermap et dans ses cases vides



Find New Contacts

Trouvez les interlocuteurs manquants et récupérez leurs coordonnées en un clic.

POUR QUI

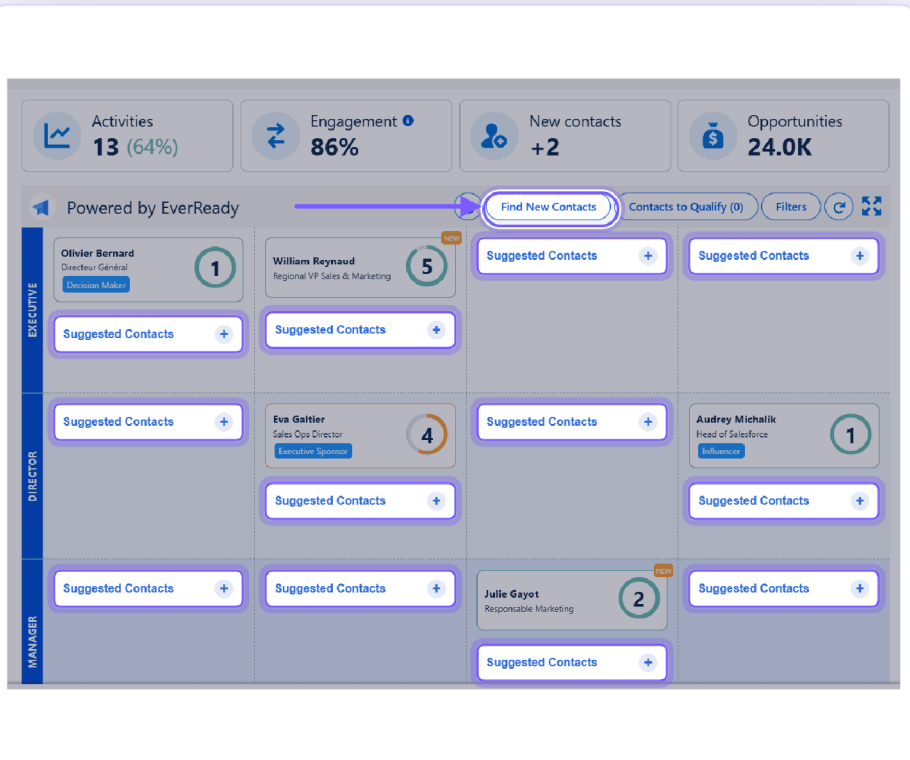
- Les AE, SDR et KAM qui élargissent un comité
- Tous ceux qui ont des cases à couvrir sur leur carte

CE QUE ÇA MONTRE

- Une case vide vous propose des contacts triés sur le volet
- Le bouton Find New Contacts ouvre la recherche avancée

QUAND L'UTILISER

- Une case du comité est à couvrir
- Votre champion change d'entreprise
- Avant un créneau de prospection

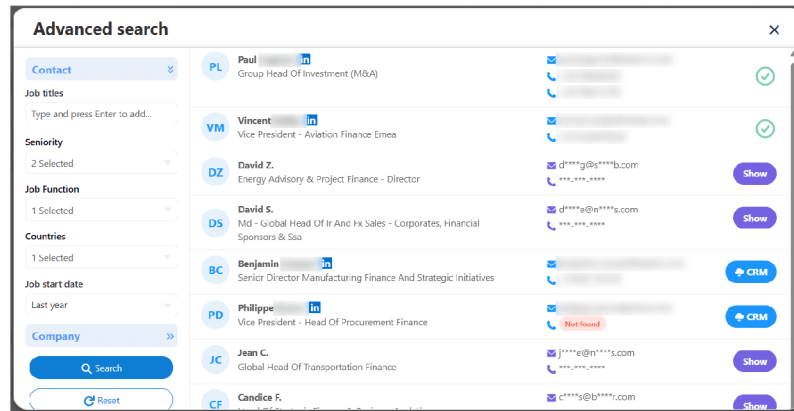


Comment l'utiliser

- 1 Cliquez sur une case vide : EverReady recommande des contacts à cibler, du même niveau hiérarchique et de la même famille métier.
- 2 Cliquez sur Show pour obtenir l'email, le profil LinkedIn et le portable.
- 3 Cliquez sur CRM pour créer le contact dans Salesforce.
- 4 Une coche verte signale un contact déjà présent dans Salesforce.
- 5 Pour une recherche avancée, cliquez sur Find New Contacts en haut de la Powermap et filtrez par intitulé, séniorité et fonction.

Bonne pratique

Prenez contact avant d'importer la fiche dans Salesforce. Votre CRM reste ainsi aligné sur les contacts que vous travaillez.



À RETENIR

Trois réflexes à garder



Partez de la carte

Ouvrez la Heatmap avant votre rapport de pipeline : elle affiche l'activité réelle, mesurée sur vos échanges.



Traitez les cases vides

Sur une Powermap, chaque case vide est une action de prospection interne à programmer.



Gardez une vue commune

Utilisez les mêmes filtres dans toute l'équipe : chaque revue compare alors le même périmètre.



Tirez le meilleur de Highlights

Notre équipe est là pour vous aider à lire votre activité, cartographier vos comptes et signer plus de deals avec EverReady Highlights. Écrivez-nous quand vous voulez.

Nous écrire

contact@everready.ai