

Des perspectives efficaces, efficaces et fiables

Solver est une solution de planification et d'analyse financière étendue (xFP&A) conçue pour aider les entreprises SaaS à gérer leurs KPI, leur reporting, leur analyse du capital humain, leurs processus de budgétisation et de prévision de manière plus efficace et efficiente dans l'ensemble de l'entreprise. Avec Solver, les entreprises SaaS peuvent rationaliser leur planification et obtenir des informations exploitables pour leur croissance.

Le déploiement rapide de Solver, alimenté par la technologie brevetée QuickStart, offre aux entreprises SaaS des modèles préconstruits, fondés sur les meilleures pratiques, pour une fraction du temps et du coût des solutions traditionnelles. Grâce à un outil de conception flexible basé sur Excel, les équipes SaaS peuvent rapidement mettre en œuvre des idées et personnaliser facilement les rapports et les modèles, ce qui leur permet d'obtenir une valeur immédiate.

- Déploiement rapide grâce à des modèles SaaS prédéfinis
- Rapports sur les revenus basés sur les abonnements, rapports financiers et consolidation
- Planification et analyse de scénarios
- Budgétisation flexible
- Intégration avec des sources de données communes
- Collaboration au sein de l'organisation
- Automatisation des processus manuels

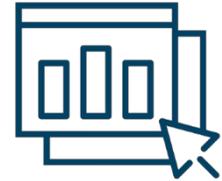
Avec la suite Solver, les entreprises SaaS disposent des outils et des capacités nécessaires pour prévoir et budgétiser l'avenir, tout en communiquant efficacement les résultats aux parties prenantes.

Découvrez les principaux avantages de xFP&A

Comment une organisation peut-elle exploiter la puissance des données pour en faire un avantage concurrentiel ? Avec la solution xFP&A de Solver. Il y a quatre avantages distincts à utiliser Solver pour votre entreprise SaaS :

1. Ajuster efficacement les opérations et les objectifs commerciaux

En partie grâce à son niveau élevé de possibilités de configuration, Solver offre des fonctionnalités qui correspondent à cette approche de l'entreprise. Nous créons des champs de données uniques, des KPI, des rapports financiers, des budgets, des analyses d'abonnement et des tableaux de bord qui reflètent les produits, les services et les objectifs.



Aperçus du modèle SaaS

Connexion transparente à votre système de facturation des abonnements

KPI et tableaux de bord personnalisables spécifiques au SaaS

Rapports sectoriels et modèles de planification prêts à l'emploi



Déploiement accéléré des utilisateurs

Mise en œuvre guidée adaptée à votre équipe

Formation par des experts pour les utilisateurs expérimentés Déploiement en douceur pour

tous les utilisateurs

Support complet et plan de croissance



2. Prendre des décisions fondées sur les données

Solver fournit les informations nécessaires pour prendre des décisions commerciales basées sur des faits et des probabilités statistiques, et non sur des suppositions. Analysez les performances de l'entreprise et le marketing pour faire des choix plus judicieux.

3. Permettre une planification proactive et adaptative

Nos capacités de prévision vous aident à planifier les changements du marché et vous permettent d'optimiser votre stratégie. Nous vous donnons les moyens de planifier de multiples possibilités futures. Les itérations budgétaires multiples et l'intégration automatisée des données permettent de s'adapter rapidement à l'évolution du marché.

4. Une seule source de vérité pour l'analyse des données

L'analyse des données centralisée permet de prévoir les taux de désabonnement, d'améliorer la fidélisation des clients et d'optimiser la tarification. Une bonne gestion des revenus récurrents assure prévisibilité et stabilité, et facilite la planification et les prévisions à long terme.

Flexibilité et facilité de collaboration

Les utilisateurs de l'entreprise bénéficieront d'une solution de budgétisation et de prévision flexible, conçue pour évoluer et s'adapter aux changements du marché.

Les défis des entreprises SaaS

Les entreprises SaaS sont confrontées à des défis uniques avec des modèles de tarification basés sur l'abonnement et des flux de revenus récurrents. Solver est conçu pour relever ces défis de planification et de reporting :

- **Le désabonnement :** Les entreprises doivent veiller à ce que les utilisateurs soient satisfaits et informés sur les produits, tout en instaurant un climat de confiance afin d'éviter les désabonnements. Il n'est pas toujours facile de prédire et de mesurer avec précision les taux de désabonnement.
- **Évolutivité :** S'assurer que l'infrastructure de l'organisation peut gérer l'augmentation du trafic et de l'utilisation peut constituer un défi.
- **Prix :** Il peut être difficile de déterminer le coût des produits SaaS en raison de divers facteurs, notamment le coût de la fourniture du service, la valeur apportée aux clients et le paysage concurrentiel.
- **Coûts d'acquisition des clients (CAC) :** Les organisations ont souvent des CAC élevés en raison de la nécessité d'acquérir de nouveaux clients pour soutenir la croissance.

En tirant parti de l'analyse des données stockées dans une source unique de vérité, les entreprises de SaaS peuvent surmonter les difficultés et tirer parti des opportunités de croissance de leur activité.

La puissance de Solver

Grâce à Solver, les entreprises SaaS peuvent prendre des décisions plus éclairées, améliorer leurs résultats financiers et atteindre leurs objectifs de croissance. La suite Solver fait passer xFP&A à un niveau supérieur pour gérer efficacement les processus de planification, de reporting et d'analyse en fournissant des informations en temps réel sur votre activité.

