

Alignement de la valeur commerciale

Aperçu rapide

L'alignement de la valeur commerciale est le processus de création d'unité entre les initiatives stratégiques de l'entreprise et du département et l'utilisation de votre plateforme d'adoption numérique pour générer des résultats commerciaux. La façon d'y parvenir est de procéder à un **exercice de cascade d'objectifs**.

Les entreprises dont la valeur commerciale est bien alignée peuvent expliquer la raison pour laquelle chaque solution WalkMe a été créée. Ces entreprises disposent généralement d'un processus solide en matière de [maintenance et d'optimisation](#) de leurs solutions WalkMe. À mesure que les objectifs commerciaux changent au fil du temps, une solution d'adoption numérique à fort impact doit également s'ajuster.

Comment cela affecte votre programme

□ Résultats si c'est bien fait

- Adhésion des commanditaires exécutifs
- Maîtrise des coûts grâce à une utilisation optimisée des ressources (tout le contenu créé a un objectif spécifique)
- Livre de travail priorisé
- Analyse de rentabilité

□ Résultats si ce n'est pas bien fait

- Difficile de prouver l'impact au fil du temps
- Impossible de capter l'attention ou la priorisation de la direction
- Incapacité de mettre en œuvre
- Contenu superflu ou moins impactant sur la pile technologique

Votre entreprise le fait déjà !

Si votre entreprise dispose d'une structure organisationnelle hiérarchique ou matricielle, il est fort probable que votre entreprise termine déjà des exercices de cascade d'objectifs pour aligner les KPI.

Un exercice de cascade d'objectifs d'adoption numérique commence par les objectifs stratégiques et les KPI, identifiant ceux qui ont des dépendances technologiques. À partir de là, une plateforme d'adoption numérique peut être évaluée en tant que solution potentielle pour optimiser les

comportements de l'utilisateur dépendant de la technologie.

Qui est impliqué

Cet exercice nécessite une compréhension générale des objectifs de l'entreprise actuels et des indicateurs de performance. Tenez compte des éléments suivants lors de l'identification des bons contributeurs :

Posez ces questions

- Qui décide du succès du programme WalkMe ? Comment vont-ils mesurer ou faire cette détermination ?
- Qui a accès aux objectifs stratégiques de l'entreprise et du service ?
- Quels sont les KPI, mesures, OKR, etc. qui importent pour l'équipe dirigeante ?
- Qui a la possibilité d'établir des rapports sur ces KPI, mesures, OKR, etc. dans et entre les services/secteurs d'activité ?

Exemple de rôles à inclure

- Commanditaire exécutif de votre programme d'adoption numérique
- Chef de la transformation numérique (ou similaire)
- Autres membres de l'équipe dirigeante pertinents

Objectifs commerciaux stratégiques versus objectifs d'adoption numérique

Il est important de comprendre la relation entre les objectifs commerciaux stratégiques et les objectifs d'adoption numérique. Pour plus d'informations sur ce sujet, veuillez consulter l'article suivant : [Prise de décision axée sur les données](#)

Objectifs commerciaux stratégiques

Définissez un objectif clair et compréhensible pour une entreprise ou une équipe.

- Généralement mesuré en dehors des rapports WalkMe
- Doit affecter le revenu, la marge ou le risque organisationnel
- Lié aux objectifs liés au temps

Objectifs d'adoption numérique

Identifiez la dépendance technologique de l'objectif commercial stratégique pour identifier et mesurer les résultats assistés WalkMe.

- Sera mesuré avec les rapports WalkMe
- Directement lié à SBG (1er ou 2e degré)
- Comptes pour une personne, un processus et un système

Remarque

Pour plus d'informations sur ce sujet, consultez l'article suivant : [Prise de décision axée sur les données](#) .

Commencer

1. Une fois que les bonnes parties prenantes sont identifiées, commencez l'exercice de cascade d'objectifs
 - Objectif stratégique → Quel est l'objectif que votre organisation essaie d'atteindre ?
 - Systèmes → Quels systèmes et outils sont en place pour vous aider à atteindre cet objectif ?
 - Audience → Quelles équipes (utilisateurs) sont impliquées pour aider à atteindre cet objectif ?
 - Processus → Quels processus sont essentiels à ce succès ?
 - Objectifs d'adoption numérique → Comment pouvez-vous influencer l'objectif stratégique avec le processus ou la pile technologique ?



2. Documenter et cartographier tous les objectifs d'adoption numérique aux mesures et à la cadence des rapports
3. Contrôler les progrès des objectifs d'adoption numérique et en rendre compte aux dirigeants sur une base trimestrielle
4. Répéter les étapes si nécessaire 1 à 4 fois par an

Additional Resources & Peer Connections

Visiter [la communauté WalkMe](#) pour mettre ce savoir en pratique aux côtés de vos pairs -

- Téléchargez les présentations de diapositives, les ressources et les outils à partir du [kit d'outils Champion](#)
- [Rejoignez Strategy & DAPtics](#) - un groupe dirigé par les pairs qui se réunit mensuellement pour partager les ressources et discuter de la stratégie d'adoption numérique