DUKE ANALYTICS

DON'T DASHBOARD. DECIDE.

FINANCE & CROISSANCE / GUIDE PRATIQUE

Quels clients génèrent vraiment une croissance rentable ?

Connectez les données. Vérifiez l'analyse. Approuvez l'action. Mesurez ce qui change.

La finance, la croissance et les opérations peuvent utiliser des définitions différentes du client, de l'activation et du chiffre d'affaires. Un comptage exact n'est utile que si chacun sait ce qu'il compte.

Une personne. Deux contrats. Trois fiches CRM.

Exemple illustratif : trois fiches peuvent décrire une seule personne titulaire de deux contrats. Aucun de ces comptages n'est interchangeable. Accordez-vous sur l'entité et la période avant de comparer les équipes.

Client — Personne, compte ou contrat ? Résolvez les doublons CRM et nommez l'unité de comptage.

Activation — Compte créé, première transaction ou autre jalon approuvé ? Précisez l'événement et la période.

Chiffre d'affaires — Reconnu, facturé ou encaissé ? Alignez dates, exclusions et traitement des coûts d'acquisition.

---

01 / DEMANDER	Reliez CRM, transactions et coûts d'acquisition. Demandez quelle cohorte de clients définie mérite une analyse de croissance ou de marge.
02 / VÉRIFIER	Inspectez les règles de métriques approuvées et la requête exécutée. Vérifiez jointures, unité de comptage, dates et exclusions avant d'accepter l'analyse.
03 / AGIR	Une personne approuve une action ou une analyse nommée et son responsable. Exécution via une intégration prise en charge, comme Jira, avec une tâche cadrée et une échéance.
04 / MESURER	Suivez le statut d'exécution et la métrique convenue d'activation, de chiffre d'affaires ou de marge. Planifiez une revue d'impact, par exemple à 14 jours ; un changement observé ne prouve pas la causalité.

EXÉCUTION / Jira · Approbation humaine · Revue planifiée : 14 jours
États : exécutée / expirée / échouée. Suivez le statut séparément du résultat.

Un client. Montrez la définition.

Associez au résultat l'entité, la règle d'activation approuvée, la période et la base de chiffre d'affaires. Gardez la requête exécutée consultable. Si les équipes utilisent des définitions différentes, montrez-les au lieu de les mélanger en silence.

Un changement observé n'est pas un effet causal. Convenez de la méthode d'évaluation avant d'annoncer un effet.

Réserver une démo DUKE → duke-analytics.com/fr/finance#demo

Workflow illustratif. Déploiement et actions prises en charge définis avec votre équipe.

stephane@duke-analytics.com