



Qualify effectively your customers needs  
and shorten your sales cycle

Jaime Catalan, Director Odoo Sales Academy



# Qualify nicely - Profile

---

## Inbound

### **The Customer has been on [www.odoo.com](http://www.odoo.com)**

→ He knows who we are **but** do we know who they are?

→ Contact details: Name, email, company...

→ Google it:

- Website
- LinkedIn
- Facebook
- Twitter

→ **Who is my prospect?**

→ **What does he do?**

## Outbound

→ Profiling is the really first stage



# Qualify nicely - Hook Calls

---

## In Bound

**The Customer has been on [www.odoo.com](http://www.odoo.com)**

→ He knows who we are but does Odoo has a solution to his pains?

**30 Seconds to 1 minute to convince!!!**

Use it to have a different approach...

Give interest to his business/project...

Use exploring questions to understand his interest in Odoo...

Ask him as many question as you need in order to understand his needs/pains...

# Qualify nicely - Hook Calls

---

## Out Bound

**Target a sector, Profile and list Prospects for cold emailing and cold calling**

- Prospects do not know who we are
- They may not know what a CRM/ POS/ WMS is
- They may not even know what their pains are

**30 Seconds to 1 minute to convince!!!**

Use it to share your expertise in the sector...

Show that you know his business...

Refer to others players in his sector...

Share their pains/core problems...

Raised customer's curiosity to hear how we have helped them solving it...

Give interest to his own business and processes...

Use exploratory questions to understand how he manages his business...

Ask him as many question as you need in order to understand his own needs/pains



# Qualify nicely - **Qualification Call**

---

Be sure that your customer will be available and in time

→ Next action date agreed and booked in both agendas

## **Direct Contact with Decision makers**

- Confirm Budget and timing

## **Benchmark competition**

- Is the customer looking for other solutions?
- Prepare arguments

# Qualify nicely - Qualification Call

---

## Listen more than you talk

- Make your customer talk about his business
  - Who?, What? & How?
  - Do not interrupt

## Identify & Understand Business Scope

- Use exploring questions & key words
- Be sure you understand all his process/business from A to Z
- Identify pains and core problem
  - Why? Why? Why?...
  - Identify costs behind pains

# Qualify nicely - Qualification Call

---

## Translate into Odoo Standard

- Avoid specific Development
- Translate Business Scope in Standard Odoo Business Scope
- Does Odoo solve customer's pain?
- Present Benefits instead of features

## Feel free to say No...

### ...But propose alternatives

- Avoid complexity – Deploy 1 app & expand
- Must Have vs Nice to Have
- Development → GAP



**Schedule a demonstration**

## Prepare your Demos

- o Do not show more than needed
- o Keep focus on the essentials
  - Business Scope and Pains
- o Make it personal
  - Import some client's data
    - customers, suppliers, products
  - Reproduce customer's Workflow

### TIPS:

- o If other solutions
  - prepare arguments
  - try to be the last demo
- o Structure your demo
- o Q&A at the end



**Trigger an offer immediately after the demo**



## Design, Structure & Present **A good QUOTATION**

- No surprises
- Perfectly aligned to customers needs - Qualification
- Be Clear
- Odoo Maintenance Contract / Services
- Odoo Customization Services
- Consulting Days
- Development
- Data import

# Manage expectations – The offer

Quotations / SO2014/21041

[Edit](#) [Create](#) [Print](#) 1 Attachment(s) [More](#) 1 / 80

[View Quotation](#) [Send by Email](#) [Draft Quotation](#) **Quotation Sent** [Sales Order](#) [Done](#)

**Customer**

Mobilosoft  
Rue des Pères Blancs  
1040 Bruxelles  
Belgium

**Contract / Analytic**

Enterprise / Mobilosoft

11/19/2014 18:05:47

**Reference/Description** Mobilosoft Nov 2014

**Quote Template** Odoo Direct

**Expiry Date** 11/28/2014

**Pricelist** Public Pricelist (EUR) (EUR)

Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
CRM & Sales	Odoo CRM & Sales	8.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	864.00
Business Pack CRM & Sales	Business Pack CRM & Sales Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,188.00	V-NAT-S 21	0.00	1,188.00
Marketing	Odoo Marketing	8.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	864.00
Business Pack Marketing	Business Pack Marketing Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,188.00	V-NAT-S 21	0.00	1,188.00
Accounting	Odoo Billing & Accounting	8.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	864.00
Business Pack Billing & Accounting	Business Pack Billing & Accounting Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,788.00	V-NAT-S 21	0.00	1,788.00
Human Resources	Human Resources	11.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	1,584.00
Business Pack Human Resources	Business Pack Human Resources Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	588.00	V-NAT-S 21	0.00	588.00

Untaxed Amount: 8,928.00 €

Taxes: 1,874.88 €

---

**Total: 10,802.88 €**



# Manage expectations – The offer

Quotations / SO2014/21041

Edit Create

Print 1 Attachment(s) More

1 / 80

View Quotation Send by Email Print **Confirm Sale** Cancel Quotation

Draft Quotation **Quotation Sent** Sales Order Done

## Quotation SO2014/21041

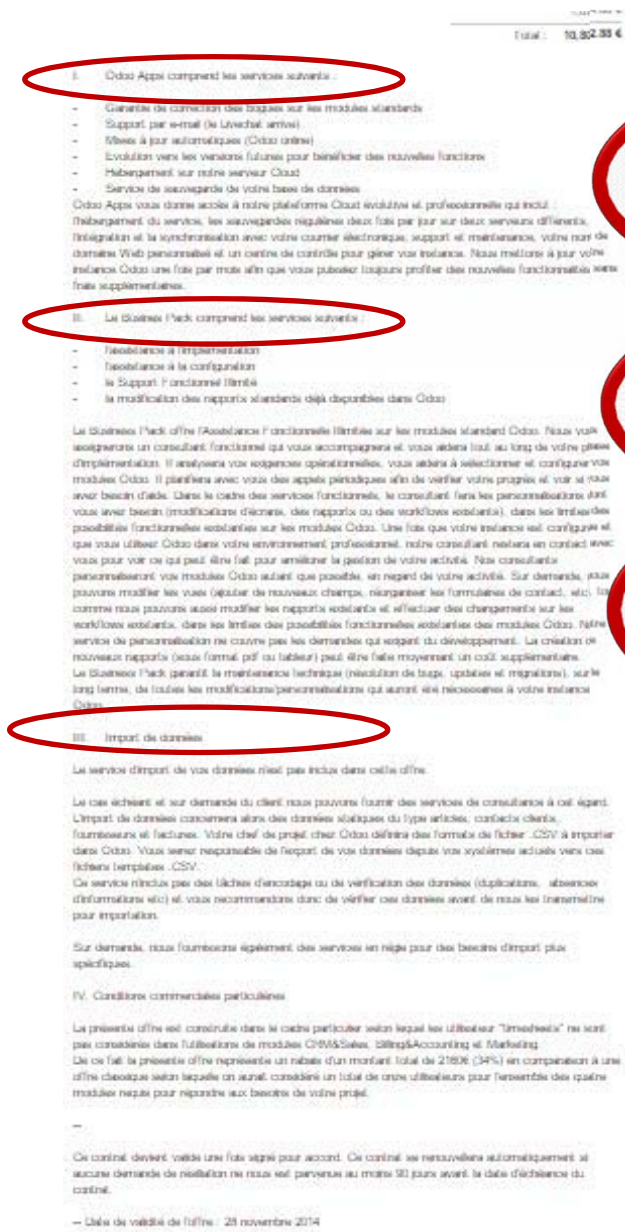
Customer: Mobilisoft, Rue des Pères Blancs, 4  
Date: 11/19/2014 18:05:47  
Reference/Description: Mobilisoft Nov 2014  
Contract / Analytic: **1040 Bruxelles Belgium**  
Enterprise / Mobilisoft

Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
CRM & Sales	Odoo CRM & Sales	8.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	864.00
Business Pack CRM & Sales	Business Pack CRM & Sales Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,188.00	V-NAT-S 21	0.00	1,188.00
Marketing	Odoo Marketing	8.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	864.00
Business Pack Marketing	Business Pack Marketing Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,188.00	V-NAT-S 21	0.00	1,188.00
Accounting	Odoo Billing & Accounting	8.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	864.00
Business Pack Billing & Accounting	Business Pack Billing & Accounting Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,788.00	V-NAT-S 21	0.00	1,788.00
Human Resources	Human Resources	11.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	1,584.00
Business Pack Human Resources	Business Pack Human Resources Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	588.00	V-NAT-S 21	0.00	588.00

Untaxed Amount: 8,928.00 €  
Taxes: 1,874.88 €

**Total: 10,802.88 €**

# Manage expectations – The offer



I. Odoo Apps comprend les services suivants :

- Garantie de correction des bogues sur les modules standards
- Support par e-mail (le Livechat arrive)
- Mises à jour automatiques (Odoo online)
- Evolution vers les versions futures pour bénéficier des nouvelles fonctions

II. Le Business Pack comprend les services suivants :

- l'assistance à l'implémentation
- l'assistance à la configuration
- le Support Fonctionnel illimité

III. Import de données

Le service d'import de vos données n'est pas inclus dans cette offre.

Le cas échéant et sur demande du client nous pouvons fournir des services de consultation alors des données statiques du type articles, contacts clients, fournisseurs et factures. Vous serez responsable de l'export de vos données depuis vos systèmes actuels vers ces fichiers templates .CSV.

Ce service n'inclut pas des tâches d'encodage ou de vérification des données (duplication, absence d'informations etc) et vos recommandations dans de vérifier ces données avant de nous les transmettre pour importation.



# Manage expectations – The offer

Quotations / SO2014/21041

Edit Create Print 1 Attachment(s) More 1 / 80

View Quotation Send by Email Print **Confirm Sale** Cancel Quotation Draft Quotation **Quotation Sent** Sales Order Done

### Quotation SO2014/21041

**Customer:** Mobilisoft, Rue des Pères Blancs, 4, 1040 Bruxelles, Belgium  
**Contract / Analytic:** Enterprise / Mobilisoft

**Date:** 11/19/2014 18:05:47  
**Reference/Description:** Mobilisoft Nov 2014  
**Quote Template:** Odoo Direct  
**Expiry Date:** 11/28/2014  
**Pricelist:** Public Pricelist (EUR) (EUR)

Order Lines Suggested Products Other Information

Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
CRM & Sales	Odoo CRM & Sales	8.00	Users	44.00	V-NAT-S 21	0.00	884.00
Business Pack CRM & Sales	Business Pack CRM & Sales Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,188.00	V-NAT-S 21	0.00	1,188.00
Marketing	Odoo Marketing	8.00	Users	44.00	V-NAT-S 21	0.00	884.00
Business Pack Marketing	Business Pack Marketing Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	1,188.00	V-NAT-S 21	0.00	1,188.00
Human Resources	Human Resources	11.00	Users (Yearly)	144.00	V-NAT-S 21	0.00	1,584.00
Business Pack Human Resources	Business Pack Human Resources Customized Apps, Unlimited functional assistance, Customization assistance, Requirement Analysis, Coaching and Training materials.	1.00	Year	588.00	V-NAT-S 21	0.00	588.00

Untaxed Amount: 8,928.00 €  
Taxes: 1,874.88 €  
**Total: 10,802.88 €**

# Manage expectations – The offer

## I. Odoo Apps comprend les services suivants :

- Garantie de correction des bogues sur les modules standards
- Support par e-mail (le Livechat arrive)
- Mises à jour automatiques (Odoo online)
- Evolution vers les versions futures pour bénéficier des nouvelles fonctions
- Hébergement sur votre serveur Cloud
- Service de sauvegarde de votre base de données

Odoo Apps vous donne accès à notre plateforme Cloud évolutive et professionnelle qui inclut l'hébergement des services, les sauvegardes régulières deux fois par jour sur deux serveurs différents, l'intégration et la synchronisation avec votre courrier électronique, support et maintenance, votre rear de données Web personnalisés et un centre de contrôle pour gérer vos instances. Nous mettons à jour votre instance Odoo une fois par mois afin que vous puissiez toujours profiter des nouvelles fonctionnalités sans frais supplémentaires.

## II. Le Business Pack comprend les services suivants :

- l'assistance à l'implémentation
- l'assistance à la configuration
- le Support Fonctionnel illimité
- la modification des rapports standards déjà disponibles dans Odoo

Le Business Pack offre l'Assistance Fonctionnelle illimitée sur les modules standard Odoo. Nous vous accompagnerons un consultant fonctionnel qui vous accompagnera et vous aidera tout au long de votre phase d'implémentation. Il analysera vos exigences opérationnelles, vous aidera à sélectionner et configurer vos modules Odoo. Il planifiera avec vous des appels périodiques afin de vérifier votre progrès et voir si vous avez besoin d'aide. Dans le cadre des services fonctionnels, le consultant fera les personnalisations dont vous avez besoin (modifications d'écrans, des rapports ou des workflows existants), dans les limites des possibilités fonctionnelles existantes sur les modules Odoo. Une fois que votre instance est configurée et que vous utilisez Odoo dans votre environnement professionnel, notre consultant restera en contact avec vous pour voir ce qui peut être fait pour améliorer la gestion de votre activité. Nos consultants personnalisent vos modules Odoo autant que possible, en regard de votre activité. Sur demande, nous pouvons modifier les vues (ajouter de nouveaux champs, réorganiser les formulaires de contact, etc.) et, comme nous pouvons aussi modifier les rapports existants et effectuer des changements sur les workflows existants, dans les limites des possibilités fonctionnelles existantes des modules Odoo. Notre service de personnalisation ne couvre pas les demandes qui nécessitent du développement. La création de nouveaux rapports (sous format pdf ou tableau) peut être faite moyennant un coût supplémentaire. Le Business Pack garantit la maintenance technique (résolution de bugs, updates et migrations) sur le long terme, de toutes les modifications personnalisations qui seraient être nécessaires à votre instance Odoo.

## III. Import de données

Le service d'import de vos données n'est pas inclus dans cette offre.

Le cas échéant et sur demande du client nous pouvons fournir des services de consultation à cet égard. L'import de données concernera alors des données statiques du type articles, contacts clients, fournisseurs et factures. Votre chef de projet chez Odoo définira des formats de fichier .CSV à importer dans Odoo. Vous serez responsable de l'import de vos données depuis vos systèmes actuels vers ces fichiers temporels .CSV.

Ce service n'inclut pas des tâches d'encadrement ou de vérification des données (duplication, absence d'informations etc) et vous recommandons donc de vérifier ces données avant de nous les transmettre pour importation.

Sur demande, nous fournissons également des services en ligne pour des besoins d'import plus spécifiques.

## IV. Conditions commerciales particulières

La présente offre est considérée telle et dans le cadre particulier selon lequel les utilisateurs ne sont pas considérés dans l'offre de modules CRM&Sales, Billing&Accounting et Marketing. De ce fait, la présente offre représente un rabais d'un montant total de 2160€ (34%) en compensation à une offre classique selon laquelle un journal considéré un total de onze utilisateurs pour l'ensemble des quatre modules requis pour répondre aux besoins de votre projet.

Ce contrat devient valide une fois signé par accord. Ce contrat se renouvellera automatiquement si aucune demande de résiliation ne nous est parvenue au moins 90 jours avant la date d'échéance du contrat.

-- Date de validité de l'offre : 28 novembre 2014

## I. Odoo Apps comprend les services suivants :

- Garantie de correction des bogues sur les modules standards
- Support par e-mail (le Livechat arrive)
- Mises à jour automatiques (Odoo online)
- Evolution vers les versions futures pour bénéficier des nouvelles fonctions

## II. Le Business Pack comprend les services suivants :

- l'assistance à l'implémentation
- l'assistance à la configuration
- le Support Fonctionnel illimité

## III. Import de données

Le service d'import de vos données n'est pas inclus dans cette offre.

Le cas échéant et sur demande du client nous pouvons fournir des services de consultation alors des données statiques du type articles, contacts clients, fournisseurs et factures. Votre chef de projet chez Odoo définira des formats de fichier .CSV à importer dans Odoo. Vous serez responsable de l'import de vos données depuis vos systèmes actuels vers ces fichiers temporels .CSV.

## IV. Conditions commerciales particulières

La présente offre est construite dans le cadre particulier selon lequel les utilisateurs ne sont pas considérés dans l'offre de modules CRM&Sales, Billing&Accounting et Marketing.

De ce fait la présente offre représente un rabais d'un montant total de 2160€ (34%) en compensation à une offre classique selon laquelle un journal considéré un total de onze utilisateurs pour l'ensemble des quatre modules requis pour répondre aux besoins de votre projet.

Ce contrat devient valide une fois signé pour accord. Ce contrat se renouvellera automatiquement si aucune demande de résiliation ne nous est parvenue au moins 90 jours avant la date d'échéance du contrat.

-- Date de validité de l'offre : 28 novembre 2014

## Ensure a perfect Qualification

- Do not talk yet about Odoo
- Keep asking questions as long as the business scope/needs are not clear for you
- Be assertive, challenge your customer → “nice to have” vs “must have”
- Doubts? → Gap Analysis

## Demo: Show time

Here comes the time to talk about Odoo but... Do not show everything...

- Once upon a time... → tell a story!!!
- Focus on customers needs and nothing else!
- Be prepared, make it personal
- Constantly improve your functional skills

## **The better your qualification is:**

- the better your demo will be
- the clear and precise your offer will be
- the better you will manage customers expectations
- the shorter your sales cycle & higher the conversion rate will be



# Odoo Sales Academy

---

2-weeks of **FREE** training given by our best functional consultants

## Week 1

Learn how to use all of the functions that Odoo offers, and become an expert in Odoo!

This training will give you the ability and confidence to translate any kind of customers' needs into Odoo and demonstrate it.

### Learn about:

CRM & Sales • Billing & Accounting • Purchase • Warehouse  
Manufacturing • Point of Sale • Human Resources • Project  
Analytic Accounting • Website & Ecommerce • Marketing

## Week 2

A powerful bootcamp that will boost your sales skills! Learn from our experience, methodology and approach going through business cases and taking part in workshops.





## 2015 Sessions

April 20<sup>th</sup> to 30<sup>th</sup>

June 1<sup>st</sup> & 2<sup>nd</sup> at Odoo Experience

July 6<sup>th</sup> to 17<sup>th</sup>

September 14<sup>th</sup> to 25<sup>th</sup>

October 19<sup>th</sup> to 30<sup>th</sup>

November 30<sup>th</sup> to December 11<sup>th</sup>

Send your application to [salesacademy@odoo.com](mailto:salesacademy@odoo.com)



## 2015 Sessions

April 20<sup>th</sup> to 30<sup>th</sup>

September 14<sup>th</sup> to 25<sup>th</sup>

June 1<sup>st</sup> & 2<sup>nd</sup> at Odoo Experience

October 19<sup>th</sup> to 30<sup>th</sup>

July 6<sup>th</sup> to 17<sup>th</sup>

November 30<sup>th</sup> to December 11<sup>th</sup>

Send your application to [salesacademy@odoo.com](mailto:salesacademy@odoo.com)

# Thank You & Happy Selling!!!

Jaime Catalan, Director Odoo Sales Academy

[jca@odoo.com](mailto:jca@odoo.com)

+32 2 290 3514