

Microsoft injecte du serious game dans Dynamics CRM avec Incent Games

Motiver les commerciaux en les mettant en concurrence à travers des défis qui peuvent durer d'une semaine à plus d'un an : c'est l'objectif de la plate-forme **FantasySalesGames** développée par **Incent Games**. La start-up fondée en 2012 à Austin (Texas) a tapé dans l'oeil de **Microsoft**... qui en a [fait l'acquisition](#), pour une somme non dévoilée.

Le premier éditeur mondial va intégrer, dans son propre CRM, Dynamics, ces technologies de *gamification* appliquées au monde de l'entreprise. Il assurera, jusqu'à nouvel ordre, la prise en charge des solutions concurrentes, aujourd'hui effective grâce à des interfaces de programmation (API).

Des équipes métiers

Créé par les frères Hollander (Adam, CEO d'Incent Games et Alan, qui occupe le poste de COO), [FantasySalesGames](#) présente une particularité : les commerciaux peuvent constituer des équipes, y compris avec d'autres corps de métier, de la finance au marketing.

Ces équipes gagnent des points en fonction de métriques définies avant le lancement des défis – appels, réunions, clients, etc. – et se voient attribuer des prix virtuels... ou réels. De quoi stimuler la collaboration en interne.

Pouvant également fonctionner de manière autonome à partir de sources de données telles que des tableurs Excel, FantasySalesGames comprend une brique annexe qui gère la diffusion des performances en temps réel sur des écrans dans les bureaux ou les centres d'appels.

Une intégration étendue sur l'environnement Dynamics

L'intégration de cet ensemble commence avec Dynamics CRM de Microsoft, mais la firme se projette à plus long terme, avec l'objectif d'explorer des synergies dans tout l'écosystème Dynamics. Proposé sur un modèle d'abonnement mensuel, FantasySalesGames a déjà séduit une centaine d'entreprises, dont Comcast (médias-télécoms), GoDaddy (hébergement, services IT), HP, Michelin, ou encore Siemens, selon [l'Espresso](#).

L'offre, lancée à la mi-2013, a retenu l'attention de plusieurs investisseurs, qui ont injecté environ 1,5 million de dollars dans la start-up (source [Crunchbase](#)).

Sur la liste figurent essentiellement des structures basées au plus proche de la start-up ; en l'occurrence à Austin. Par exemple [ATX Seed Ventures](#) (capital-risque), [Central Texas Angels Network](#) (réseau de business angels) et [Marvel Venture Partners](#) (société de gestion financière).

A lire aussi :

[Estelle Delessard, Microsoft Dynamics : « Nous couvrons les besoins ERP et CRM des entreprises »](#)

[Paris Habitat améliore sa relation client avec Dynamics CRM](#)