

Sales Machine : un outil de productivité commerciale SIMPLE, ERGONOMIQUE, RAPIDE, conçu pour l'iPad*

TOUCH and SELL EVERYWHERE with SALES MACHINE !

Consultez, présentez, vendez, réservez, reportez.

Sales Machine est une application sur iPad (Androïd 1^{er} Trim 2013) qui permet aux commerciaux de votre régie de réaliser toutes les opérations de vente d'espaces publicitaires directement chez les clients sans perdre de temps en allers retours pour

CONSULTER la CRM, **PRESENTER**, les supports, **RESERVER** l'espace, **SIGNER** le contrat, **VALIDER** le BAT, et **REPORTER** directement à le Direction Commerciale.

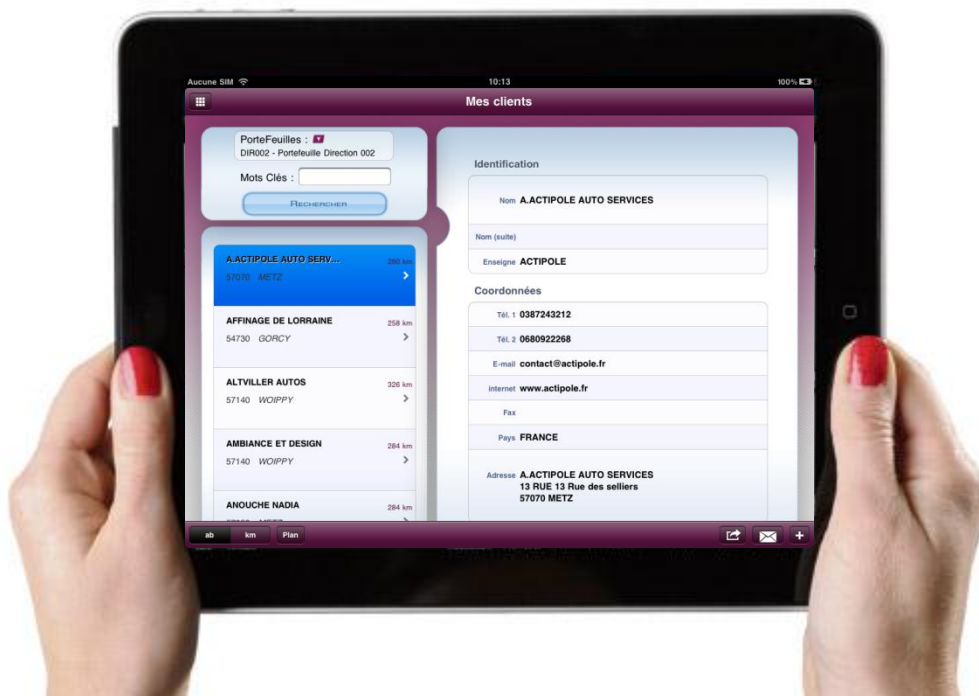
Mobilité

Sales Machine, qui peut être adapté à tous types de commerce, fournit, dans cette version, aux forces commerciales de terrain de la PUBLICITE, un environnement de travail Mobile connecté à sa BDD.

Le commercial peut consulter, feuilleter et télécharger les documents commerciaux, géocaliser les clients et prospects, accéder aux statistiques globales et détaillées d'un client ou de son portefeuille...

Toujours connecté

Toujours connecté au SI de l'entreprise, Sales Machine intègre dans un seul environnement synchronisé, la totalité des outils de la mobilité : géolocalisation des clients, synchronisation des agendas, e-mailing...



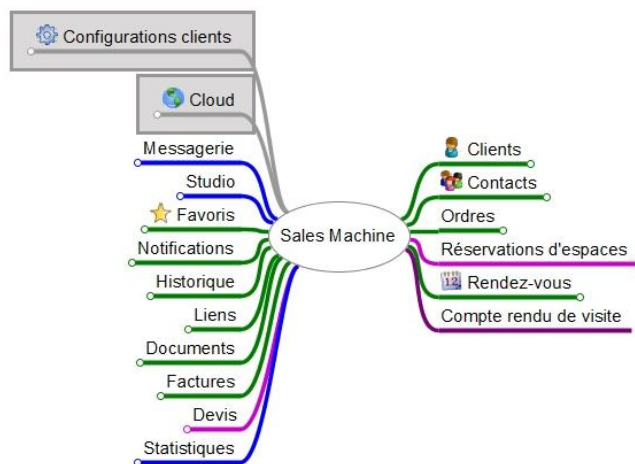
Caractéristiques techniques

Technologie

- Compatible iPad, iPad2, nouvel iPad et iPad Mini
- *Tablettes Android 1^{er} trimestre 2013
- Prérequis: iOS 5.x et >
- Géolocalisation
- Notification push
- Full synchro de l'agenda
- Format agenda supportés: iCal, iCs, Google Agenda, Exchange, ...
- Déploiement en masse en mode In-House
- ...

Inter-connectivité

- Publissimo (X-Media)
- Calligram Business (X-Media)
- Dropbox
- Evernote
- Autres SI sur étude...



Références



Fonctionnalités



Gestion des clients et prospects

Sales Machine permet au commercial de sélectionner des clients et des prospects sur de nombreux critères et d'accéder à l'intégralité des informations du compte client, pour préparer sa tournée ou accompagner son échange en face à face.



Gestion des contacts

Le commercial peut créer, mettre à jour, visualiser, partager des fiches contacts en mettant simultanément ou non à jour la base de données centrale de la régie. Appels vocaux, SMS, MMS lui sont accessibles sans sortir de l'environnement de la fiche client/contact.



Statistiques

Statistiques globales et détaillées, sur un client ou sur un portefeuille.



Gérer les ordres de publicité

Les ordres commandés, parus et/ou facturés des clients sont accessibles en visualisation sur le poste nomade du commercial. Ils peuvent être créés et générer des devis, des réservations, des commandes fermes.



Réserver des espaces

En présence du client, le commercial peut consulter en temps réel les emplacements réservés, proposer des solutions alternatives, poser des réservations qui sont immédiatement prises en compte sur la base de données centrale et donc garanties au client.



Gérer ses factures

Les pdf des factures, pour un client ou pour tout un portefeuille, peuvent être consultés depuis la tablette facilitant la résolution d'éventuels litiges et l'exercice de la responsabilité de recouvrement dévolue au commercial terrain.



Gestion des documents commerciaux

Le commercial peut consulter, feuilleter et télécharger les documents commerciaux dont il a besoin pour illustrer son discours auprès des clients ou prospects, tels que book tarif, argumentaires, plaquettes, exemples de produits publicitaires, print et web, dans leur contexte.



Sites web et flux rss

Les fonctions d'accès aux sites web et de réception de flux rss sont intégrées au bureau nomade du commercial pour lui faciliter l'argumentation de la vente d'espace web et enrichir en permanence son information sur son entreprise, ses produits, le marché, le secteur d'activité de ses clients, etc..



Gestion des favoris

Au-delà de cette fonctionnalité d'historisation des actions, l'utilisateur peut gérer des favoris, qui sont autant de raccourcis lui permettant d'accéder très vite aux informations qu'il est amené à manipuler fréquemment (argumentaires commerciaux, book tarif, etc..)



Historique de navigation

Dans l'objectif de rendre et fluide et rapide l'utilisation de la tablette un historique de navigation est conservé et accessible à tout moment à l'utilisateur selon les normes et les standards auxquels il est par ailleurs habitué.