

Gérer son activité commerciale en mode nomade

Cette agence de webmarketing lyonnaise, est spécialisée dans la création de trafic et de visibilité sur Internet à travers l'utilisation combinée d'outils et de techniques webmarketing, avec une expertise très forte en référencement. La société créée en 1999 compte aujourd'hui 8 personnes, le CA pour 2003 était de 400 K Euros.

Suite à une croissance importante de l'activité, les dirigeants de l'entreprise ont pris conscience d'une perte d'information au niveau de la gestion des clients, aussi ont ils souhaité mettre en place un outil informatique permettant d'améliorer la gestion commerciale.

Le projet concerne la mise en place d'un logiciel en mode ASP (Application Service Providing), ce qui implique qu'il n'y a pas de structure informatique nécessaire en interne à l'utilisation de l'application à part un accès web. L'application est hébergée par le fournisseur de la solution, pour pouvoir l'utiliser, les utilisateurs se connectent sur le serveur du prestataire via un accès web. Les fonctionnalités de la version choisie correspondent assez bien aux demandes de la société. Il n'a donc pas été nécessaire de faire un cahier des charges spécifique. La solution en mode ASP a l'avantage de réduire considérablement les délais de déploiement. Pour ce qui est de la formation, une session de 2 heures a été suffisante pour une bonne connaissance et une prise en main rapide de l'outil.

Le logiciel permet un réel contrôle de l'activité de l'entreprise : l'ensemble des actions des collaborateurs est répertorié et historisé. Cela permet un diagnostic au plus juste de la situation réelle de fonctionnement de l'entreprise. Les dirigeants et l'équipe commerciale ont aussi accès à l'ensemble des informations clients en utilisant leur pocket PC, ce qui est extrêmement pratique. Par exemple dans le cas d'une visite chez un client, le commercial peut connecter son pocket PC à Internet via la connexion du client ou grâce à son téléphone portable, et ainsi avoir accès à la base de données et à toutes les données commerciales utiles pour son rendez-vous (stocks, commandes, historique du client ...).

Le logiciel permet une gestion efficace des contacts, de l'agenda, de la messagerie, de la base articles, et de la base affaires ainsi que la rédaction de devis.