










## Gestion de l'entrepôt et Traçabilité

-  Inventaire
-  Réception des marchandises
-  Mouvements de stock
-  Préparation des commandes
-  Colisage et palettisation des produits
-  Expédition transporteur
-  Livraison chez le client



Via des lecteurs code à barres munis d'une communication WiFi (ou Batch), les magasiniers travaillent en liaison directe avec le système de gestion de production. Le chef d'atelier manage directement la production. Il peut suivre l'évolution du travail demandé en temps réel et établir des plannings prévisionnels en fonction de la charge de travail.


Les données sont directement récupérées et transmises au système de gestion sans étapes de ressaisies ce qui permet d'accroître la productivité et de diminuer considérablement les erreurs.

Les avantages d'un tel système sont nombreux :

- **Traçabilité** des produits depuis l'entrée en stock jusqu'à la livraison chez le client : Le stock évolue en *temps réel*.
- Gain de **productivité** en supprimant le papier et des étapes de saisies manuelles ou informatiques, optimisation de la préparation des commandes et du ramassage des produits dans les emplacements.
- Moins d'erreurs : **Contrôle** des produits et des quantités expédiés par rapport aux commandes, pas de ressaisies pour la facturation.
- Des échanges sont mis en place directement avec les transporteurs (internes ou externes) afin d'établir des plannings de livraison et de connaître les marchandises expédiées et les marchandises reçues par le client.
- Satisfaction du client : Les éditions de bons de livraison et de bons de colisage permettent aux clients de contrôler facilement les marchandises reçues.



## C.R.M. (Gestion des relations clients)

-  Catalogues produits
-  Fiches techniques
-  Fiches clients (historique actif/passif)
-  Calcul de devis
-  Prise de commandes
-  Planning de visites
-  Comptes rendus de visites



Muni de PDA communiquant (GPRS), votre force de vente n'est plus isolée. Les commerciaux peuvent récupérer directement et par avance toutes informations concernant les clients et les prospects qu'ils doivent visiter.

Ils ont en regard l'historique des actions menées auprès du client et peuvent ainsi lui proposer des solutions plus en adéquation avec leurs besoins ou de nouvelles offres commerciales.

Les nouveaux catalogues de produits ainsi que des fiches techniques peuvent être téléchargés directement sur l'appareil afin d'effectuer une présentation simple, rapide et esthétique aux prospects.






Les demandes de devis ou les commandes sont transmises directement à votre système de gestion commerciale ou à votre gestion de production sans étapes fastidieuses de ressaisie.

Enfin, vous pouvez suivre la progression de vos représentants en consultant leurs comptes rendus de visites et en contrôlant leur planning. Vous pouvez également leur transmettre de nouvelles directives commerciales ou les informer des nouvelles promotions ou offres commerciales.

Le système permet de centraliser toutes les informations des clients et de les mutualiser.



## Expertise métier

-  Planification des rendez-vous
-  Historiques et données client
-  Relevés et rapports d'expertises
-  Estimation des coûts
-  Devis



Construit autour d'une base de connaissance métier, cette application mobile vous assiste dans la gestion des relevés et des rapports d'expertises. Beaucoup plus qu'une simple saisie assistée, vous pouvez partager et échanger vos connaissances.

Le rapport se déroule en 2 phases, la première est consacrée aux caractéristiques techniques et la seconde à la saisie des différents points de contrôle que vous aurez préalablement définis.





En suivant chaque étape et en renseignant les différents points par des valeurs prédéfinies, vous construirez un rapport complet sans risque d'oublier certaine partie. Vous pouvez également ajouter des commentaires et des photos pour apporter des explications complémentaires et appuyer vos conclusions.

En fonction des caractéristiques techniques et du rapport, une estimation des coûts et/ou un devis sont automatiquement calculés.

Toutes les informations recueillies sont ensuite centralisées dans une base de connaissances commune. Les opérateurs peuvent ainsi consulter les précédentes expertises réalisées pour le client et connaître son historique. Les informations peuvent également être transmises vers vos applications de gestion.



## Gestion des reprises

-  Affectation des reprises par opérateur
-  Reprise des marchandises
-  Transmission de la reprise au client
-  Transmission des reprises pour établir les avoirs



Le système permet de contrôler et de quantifier directement les marchandises reprises chez le client.

L'affectation des reprises aux opérateurs se fait directement depuis la société. Chaque opérateur récupère seulement les reprises qui le concernent ce qui lui permet d'établir une planification.

Lors de la reprise chez le client, l'opérateur scanne les codes à barres des produits afin de contrôler leur appartenance à la société et de vérifier qu'ils font l'objet d'une reprise. Il saisit ensuite la quantité reprise et l'outil contrôle qu'elle correspond bien à celle livrée pour une opération ou un cumul d'opérations.

La reprise est ensuite transmise directement à la société pour, d'une part envoyer directement un accusé au client (par email et/ou par fax), et, d'autre part transmettre les données à la gestion commerciale pour effectuer les avoirs.

Grâce à ce système, les reprises sont fiabilisées et de nombreuses erreurs sur les produits repris sont évitées. La satisfaction du client est également améliorée puisque celui-ci reçoit un document exploitable pour sa gestion. De plus, les avoirs lui sont transmis plus rapidement.