



swingbusiness

la solution dédiée aux
forces de vente sur le
terrain



iPod iPhone iPad

Windows

Windows phone

Android

swingbusiness

L'intelligence stratégique au coeur de votre organisation



Intégrant des fonctions adaptées aux problématiques de votre domaine d'activité, Swingbusiness vous permet de piloter à distance l'ensemble des activités de votre personnel de terrain.

Solution de mobilité idéale pour les commerciaux, Swingbusiness permet **d'accéder aux informations des bases de données centrales** de l'entreprise : fiches clients, stock embarqué, référentiel produits, historique des ventes **et de les enrichir grâce aux fonctionnalités terrains de Swingbusiness**, organisation de circuits de visites, rapports de visite, etc.

Quel que soit le nombre de vos commerciaux, quelle que soit l'importance de votre gamme de produits, Swingbusiness intègre des fonctionnalités standardisées modulaires, paramétrables et évolutives.



Complète et facile à personnaliser,

la solution **swingbusiness**

vous permet de piloter vos équipes et vos processus avec toujours **plus d'efficacité,**

tout en **optimisant** votre démarche commerciale.

*Dans la journée d'un commercial, le temps effectivement consacré à la **vente active** n'est souvent que de **10%**. Pour être plus fort sur le terrain, donnez à votre force de vente les moyens de se recentrer sur son coeur de métier.*

Swingbusiness

*permet à vos équipes commerciales de se consacrer sur ce qu'elles font le mieux : **la vente.***

Nos solutions logicielles vous offrent un accès instantané à des données fiables et actualisées en temps réel pour :

- > **Affiner** toujours davantage votre stratégie commerciale
- > **Anticiper** les besoins de vos clients
- > **Fidéliser** votre clientèle
- > **Dynamiser** votre force commerciale
- > **Optimiser** votre prospection
- > **Réaliser des ventes** additionnelles ou complémentaires (up- et cross-selling)
- > **Supprimer** la saisie multiple des données
- > **Relayer** les actions marketing
- > **Piloter** la productivité des vendeurs
- > **Gérer** les stocks et réassorts
- > **Faciliter** le quotidien de vos commerciaux

swingbusiness

un outil de pilotage et d'animation des forces commerciales, **modulaire** et **évolutif**



Module de base

Négoce

Merchandising

Affaires

E-commerce

Géolocalisation

Vente en Laisser Sur Place

Télévente

Navigation

Distribution automatique

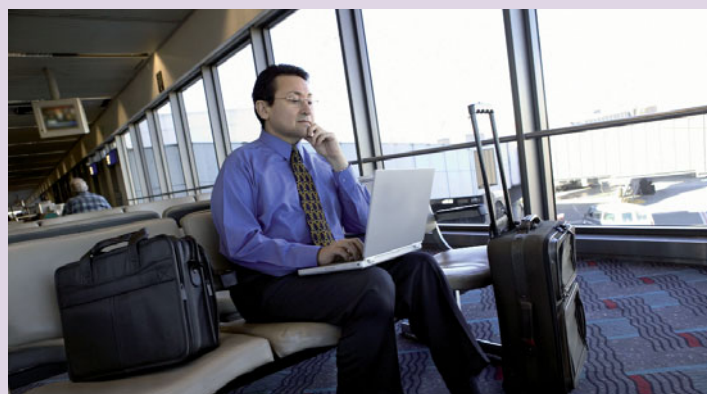


→ **swingbusiness** *Des systèmes d'informations où les traitements et fonctions de votre entreprise sont intégrés avec un référentiel de données et de processus adaptés à vos besoins.*



Des solutions généralistes et sectorielles

Swingbusiness propose des solutions métiers complémentaires développées pour servir au plus près la problématique de votre secteur d'activité.



swingbusiness

des fonctionnalités pratiques et innovantes, dont ...



Tableau de bord



Pour suivre l'activité par période (par défaut : le mois). activité clients, portefeuille clients, couverture de cible, commandes, taux de transformation, CA, poids de commande...

Plan d'actions commerciales (PAC)



Indique le nombre de clients / prospects concernés par le PAC, le nombre de personnes visitées, le nom de clients / prospects non concernés par le PAC. Organisez, faites appliquer, et suivez l'avancement et les résultats du PAC.

Circuit de visites



Organisation en sous-secteurs (villes, départements). Le circuit du jour est automatiquement proposé au commercial. La liste des clients à visiter est dynamique et tient compte de vos paramètres (date de dernière visite, fréquence, etc.). Cette liste est complétée par les RDV pris hors-circuit pour répondre aux urgences.

Client «pivot»



Organisation du circuit de visites quotidien en fonction d'un client dit «pivot», dans un rayon géographique de 0,5 à 50 km.

Rapport de visite



Créé automatiquement lors de la visite chez le client. Le formulaire de visite est basé sur la fonctionnalité des formulaires/ enquêtes et est, de ce fait, évolutif.

Formulaires / enquêtes



Remplace tous les formulaires papiers existants. À chaque formulaire est associé un ou plusieurs collaborateurs de validation. Les formulaires peuvent être de différentes natures : demande de modification de la fiche client, demande d'échantillons, demande de PLV, déclaration de litiges, etc...

Utilisez cette fonctionnalité pour réaliser vos enquêtes marketing !

Projet / Affaire



Permet au commercial de suivre ses affaires et opportunités selon des critères comme : période de validité, type d'affaires, étape SPANCO, description du projet, libellé, montant, probabilité de réussite.

Prise de commande



Prises de commandes réalisées par catalogue, thème, famille et sous-famille, modèle de commande, basée sur historique ou sur habitudes de consommation.

Le panier peut être pré-rempli d'articles issus d'un plan de vente, caractérisé par une durée de validité et appliqué à une sélection de clients. L'utilisateur peut compléter sa commande en saisissant une référence, une désignation ou en scannant un code barre.

Plan de vente



Permet de faire apparaître systématiquement certains articles pour avoir la certitude que vos commerciaux présentent bien ces produits aux clients.

Stock embarqué



Pour consulter et inventorier le stock embarqué dans un véhicule.

Gestion documentaire



Pour attacher des documents Word, Excel, PDF...) à un compte client ou à une affaire.

GPS-Navigation



Navigation et guidage avec, notamment, recherche d'adresses, calcul d'itinéraires temps / distance, guidage vocal et symbolique, affichage 2D / 3D, jour / nuit.