

Suivez et optimisez vos référencements

DaNEM, spécialiste des solutions mobiles depuis 15 ans, réalise et vous assure la mise en place d'une solution logicielle intégrée à un terminal mobile pour gérer suivre et optimiser vos référencements

TERRAIN

Saisie des relevés linéaires



Plateformes d'exploitation



Transfert de l'historique et des informations liées aux relevés linéaires



Transfert et synchronisation des informations relevées via GPRS, 3G, SMS

SIEGE

Intégration sans ressaisie des informations relevées



Éléments d'analyse interne et externe + Base de données interne GMS

FONCTIONNALITES SUR LE TERRAIN



Module client

Point de vente à visiter, ajout et suppression de contacts, horaires de visite, information sur les centrales d'achat, historique des visites et des relevés linéaires.



Module Visite

- Saisie des relevés linéaires à partir des référencements : présence produits, prix public constaté, facing, position, promotions, PLV, animations, résumé des produits saisis, produits référencés non saisis, produits absents des linéaires, anomalie des prix
- Administration d'un questionnaire qualitatif et quantitatif paramétrable
- Consultation des actions préconisées par la direction commerciale
- Gestion des actions à entreprendre lors de la prochaine visite
- Saisie des commentaires qualitatifs.
- Photographie et vidéo des linéaires, tête de gondole et PLV.



Module agenda

- Visualisation des visites effectuées et des rendez-vous programmés
- Planification de rendez-vous
- Compte-rendu journalier, hebdomadaire, mensuel d'activité.



Module Connexion

Transmission et synchronisation des informations au siège

FONCTIONNALITES SUR LE TERRAIN AU SIEGE

- ▶ Logiciel back office d'administration accessible par internet : mise à jour produits, points de vente, référencements.
- ▶ Tableau de bord et analyse des informations provenant des commerciaux :
 - Part linéaire* d'une famille d'articles ou produit, par enseigne, magasin et par semaine, mois, trimestre, année
 - DN ou taux de présence* des articles
 - Prix de vente constaté* sur une période
 - Taux de couverture : % de visites réalisées par rapport au nombre théorique de visites
 - Visualisation des actions réalisées ou non par les commerciaux.
- ▶ Un code couleur rouge vous alerte d'une anomalie liée par exemple à un prix de vente trop élevé, à un taux de présence insuffisant, à une DN insuffisant

*Ces mêmes analyses vous sont également proposées sur les produits de la concurrence sur demande

NOS ATOUTS

- ✓ Prestation globale fournie clé en main : matériels, logiciels et services
- ✓ Application métier paramétrable conviviale et évolutive
- ✓ Déploiement rapide de la solution (en moins d'un mois)
- ✓ Hot-line utilisateurs
- ✓ Possibilité pour la direction commerciale de réaliser de façon autonome ses propres tableaux de bord
- ✓ Solution en location évolutive comprenant le logiciel, le matériel et les services : coût par utilisateur et par mois s'échelonnant sur 36 mois
- ✓ Calcul du retour sur investissement dès le 1^{er} mois

QUELQUES REFERENCES :

Savéol, Blue Whale, Descamps, Electrolux LDA, Electrolux Espagne et Italie, Hama France, Laboratoires Sarbec,, Source parot, Terraillon, Tétrosyl,

