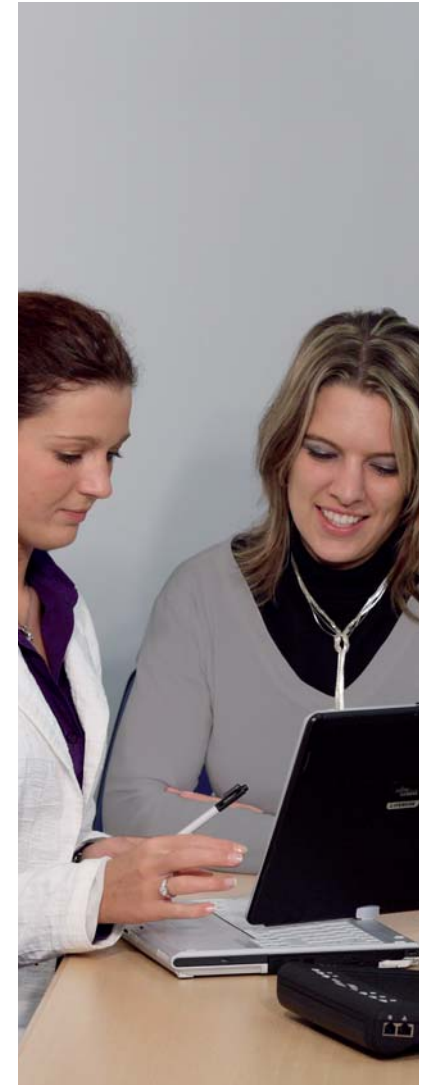


INFORMATION PRODUIT

SALES



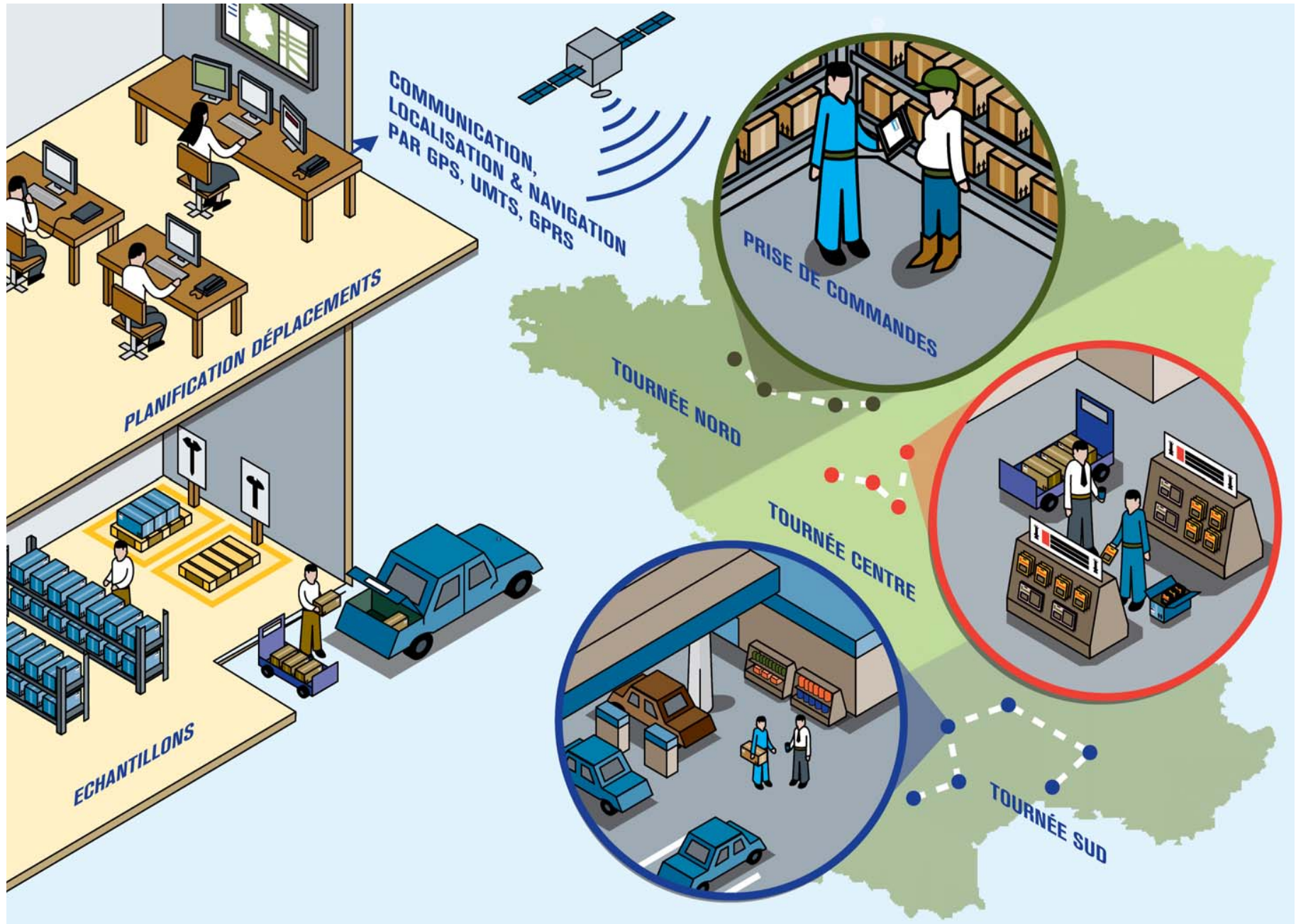
# AVEC L-MOBILE VENTE AUGMENTEZ VOTRE RÉUSSITE COMMERCIALE

Renforcez vos relations clients. Découvrez L-mobile Vente!

L-mobile Vente établit les conditions générales pour un travail commercial réussi. La solution assure un management de l'information efficace et libère les employés du service commercial des tâches administratives routinières qui, non seulement, coûtent du temps mais n'apportent également rien au chiffre d'affaires. Cela signifie passer plus de temps pour le plus important – vos clients.

Avec L-mobile Vente, chaque visite client gagne en efficacité. Vos commerciaux ont avec leur PDA accès à tout moment à toutes les données enregistrées dans l'ERP central. L'ensemble des informations est prêt en appuyant sur un bouton – en partant de l'interlocuteur et des coordonnées du contact en passant par les chiffres d'affaires, le volume des ventes et les postes ouverts et jusqu' aux activités prévues, les conditions et les remises éventuelles. La préparation et le débriefing coûteux des rendez-vous clients sont ainsi supprimés et la qualité des discussions commerciales augmente considérablement.

Vos commerciaux saisissent les commandes de manière simple et conviviale directement sur leur PDA. Grâce à un contrôle de vraisemblance intégré, les erreurs de saisies sont évitées et les données sont immédiatement à disposition de la centrale. Quelques secondes plus tard, le système renvoie les prix, les disponibilités et les dates de livraison. Le client signe de manière digitale et la confirmation de commandes lui parviendra directement par e-mail ou fax, selon son souhait. Ainsi, le temps allant de la saisie de commandes jusqu'à la livraison diminue considérablement – Un avantage que le client saura apprécier ainsi que votre comptabilité!



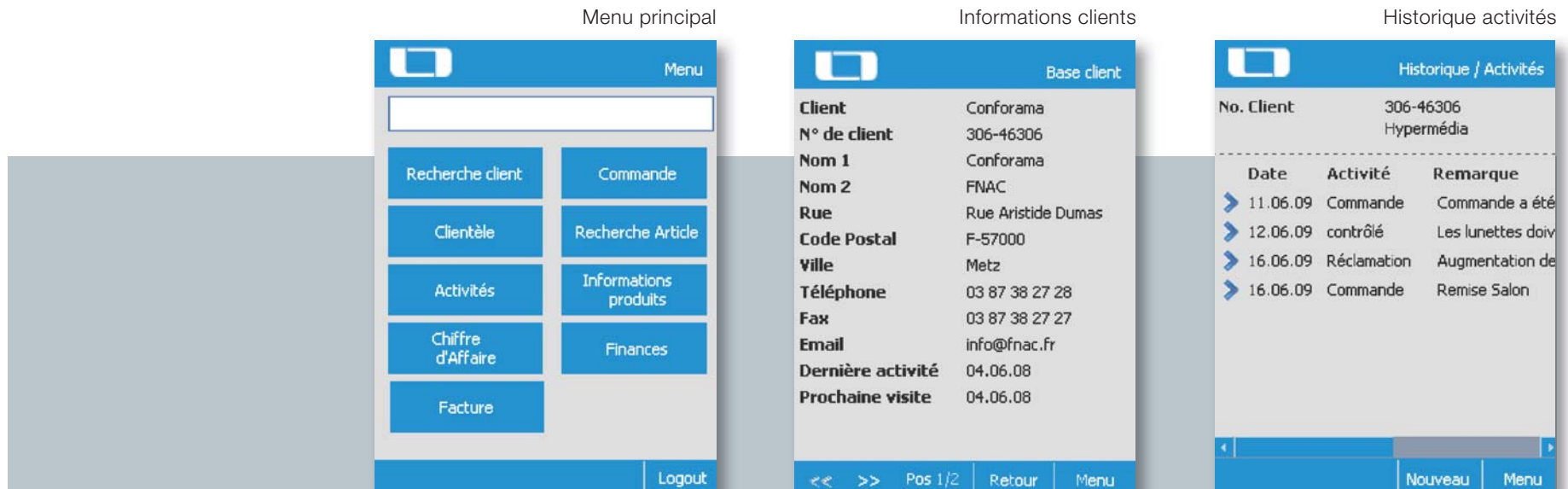
## Vue d'ensemble des plus importantes fonctions

### Informations clients

Le commercial a accès aux données des clients se trouvant dans l'ERP, de n'importe quel endroit à travers le monde entier depuis son unité mobile. Coordonnées, chiffre d'affaires, volume des ventes, réclamations ouvertes de la comptabilité, état de commande, remise et de nombreuses autres informations sont à disposition en quelques clics. Le commercial bénéficie d'une vue détaillée sur le client ce qui lui permet de déterminer aussi bien le potentiel que les points faibles et ainsi de développer la stratégie commerciale optimale.

### Information produit

L-mobile augmente l'efficacité et l'attractivité des entretiens commerciaux. Le commercial dispose à tout moment des informations mises à jour concernant les produits. Il peut s'informer en temps réel sur les stocks, les disponibilités, les dates de livraison ou les tarifs spéciaux qui s'appliquent aux clients visités. Ainsi, il a les informations sous la main face au client. Lorsque le client a besoin d'informations supplémentaires comme une description des produits, guide d'entretien ou mode d'emploi, le commercial peut envoyer les documents par e-mail ou fax au lieu d'attendre que la centrale lui envoie par courrier.



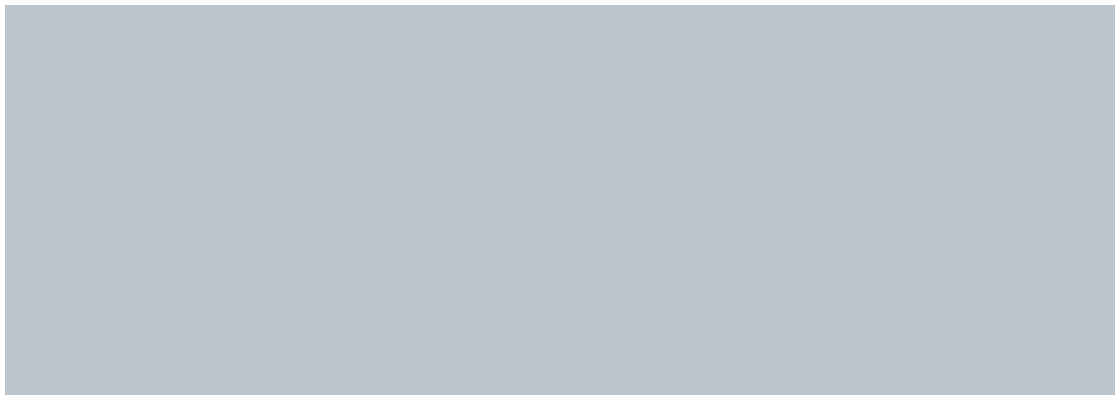
## Fonctions

### Saisie de commande avec signature

La saisie de commande se fait directement chez le client sur le PDA du commercial. Il sélectionne l'article correspondant avec la fonction de recherche, ou scanne le numéro d'article. Ensuite, il saisit la quantité désirée et effectue le contrôle de disponibilité. Quelques secondes plus tard, ERP central renvoie les dates de livraison, les prix actualisés et le montant de la commande. Le client confirme sa commande par signature digitale et reçoit peu de temps après une confirmation de commande par fax, par e-mail ou sous forme papier grâce à une imprimante mobile. Les données relatives à la commande sont immédiatement disponibles à la centrale – sans aucune saisie manuelle ultérieure.

### Historique et planification des activités

La planification des activités de L-mobile est un outil très facile à utiliser avec un impact important. Le commercial reçoit des renseignements sur les nombreuses activités classées du passé. A cela, s'ajoutent, bien évidemment, les activités des collègues ou des employés du service interne. Entre autres, il peut sans grandes difficultés, planifier et créer des activités pour lui-même et d'autres personnes – en allant du prochain rendez-vous dans quelques mois jusqu'aux campagnes complètes pour différents groupes de clients, par exemple pour la présentation d'un nouveau produit.





## Fonctions

### Planification de campagnes et de tournées

L-mobile Vente offre au commercial un précieux soutien par la planification, la réalisation de campagnes commerciales et la planification des tournées à venir. Avec l'aide d'une recherche par secteur, il intègre avec un minimum d'efforts, les clients qui se situent à proximité de son trajet dans les tournées existantes. En plus L-mobile Vente pose la pierre fondamentale pour une analyse réussie des campagnes individuelles. Les objectifs, les mesures et les résultats sont à disposition à tout moment pour le traitement ultérieur.

## Fonctions supplémentaires

Analyse, développement des réclamations avec flux de travail, élaboration d'offres, calcul, configuration d'offres, postes ouverts, accès à toutes les factures, contrôle de disponibilité en ligne, détermination du prix en ligne, Information produit, compte frais de déplacements, élaboration du rapport de déplacements, navigation.

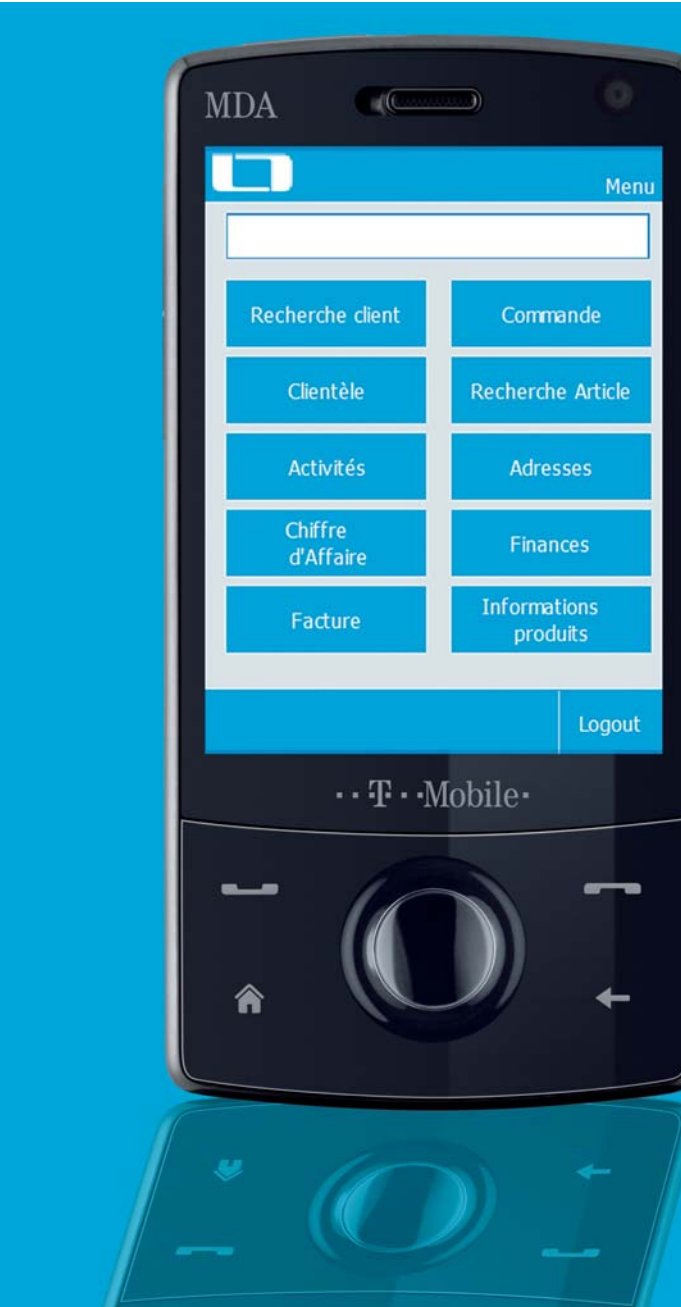
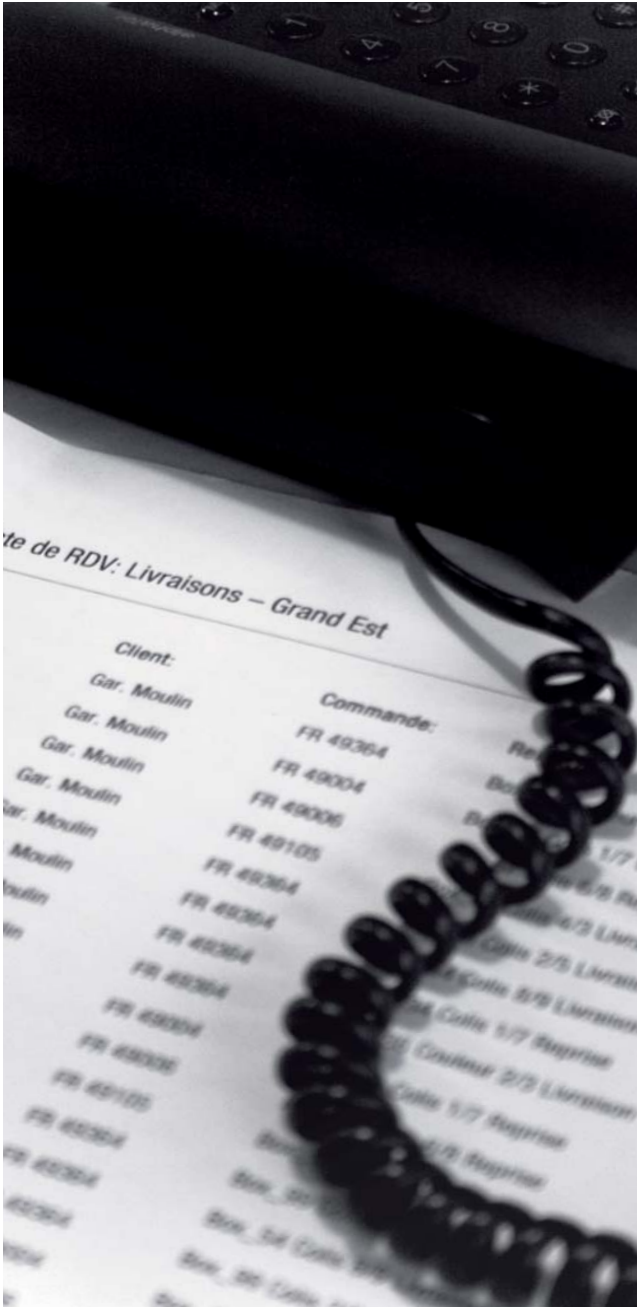
## Technologie

L'un des principaux points forts de L-mobile est la technologie On-/Offline. Le Commercial peut continuer à travailler sans problème en cas d'erreur/perde de connexion. La synchronisation intègre automatiquement L-mobile en arrière plan.

## Vos avantages avec L-mobile Vente

- Accès aux informations de l'ERP central avec la Technologie On-/Offline
- Pas de perte de temps pour les traitements pré- et post-visites
- Moins de tâches administratives et plus de temps pour les entretiens commerciaux.
- Interrogation en ligne des stocks disponibles et des délais de livraison
- Émission d'offre et confirmation de commande immédiates par e-mail ou fax
- Diminution des délais de traitement par saisies directes des commandes chez le client
- Toutes les données sont à disposition dans l'ERP avec contrôle de vraisemblance
- Importantes bases de données pour analyses et créations de stratégies commerciales
- Retour Sur Investissement (RSI) réalisé en général en moins d'un an

Avec L-mobile Vente, vous disposez à tout moment et à n'importe quel endroit de toutes les informations clients et produit.





D - 71560 Sulzbach / Murr  
T +49 (7193) 93 12 - 0

D - 53111 Bonn  
T +49 (7193) 93 12 - 0

F - 67240 Schirrhein  
T +33 (388) 540 457

[l-mobile.com](http://l-mobile.com)