



swingbusiness

Application de pilotage des
forces de vente

 swingmobility



Le saviez-vous ?

En moyenne, un commercial passe seulement ...



Prospection



Déplacements



Temps
improductifs



Résolutions de
problèmes



Tâches
administratives

Selon une étude menée par le cabinet Alexander Proudfoot, les tâches administratives et la résolution de problèmes occupent au total près de la moitié de la journée type d'un commercial.

Souvent, vous vous dites...

Que fait mon commercial ?

Où est-il ?

Quelle est sa part de prospection ?

Il ne me rend jamais ses rapports de visites à temps...

Il semble rencontrer des difficultés à organiser ses tournées clients...





swingbusiness

Un outil imaginé pour répondre à toutes les problématiques de **votre force commerciale.**

Disponible sur PC, tablettes et smartphones, SwingBusiness permet à votre équipe de commerciaux de se recentrer sur ce qu'elle fait de mieux : la vente.



1 Le compagnon de votre force commerciale

SwingBusiness vous accompagne au quotidien, de l'organisation des tournées à la prise de commandes en passant par la consultation de catalogues. Vos commerciaux ne seront plus jamais seuls.

2 Anticipez vos résultats

Développer les résultats de vos commerciaux est bien souvent votre problématique principale. Leur pilotage est donc une nécessité si l'on souhaite anticiper et influencer les résultats. Avec SwingBusiness, vous pourrez suivre en temps réel le chiffre d'affaires de votre force commerciale et ajuster votre stratégie si besoin.

3 Partagez vos données

Toutes les informations collectées sur le terrain sont remontées immédiatement dans votre système de gestion et peuvent être mises à disposition du reste de l'équipe. Même dispersés, vos commerciaux restent connectés à votre entreprise.



swingbusiness

se présente sous la forme d'une offre modulaire, afin de répondre précisément à vos besoins. Le module de base propose les fonctions essentielles.



Module de base : le suivi d'activités

1

Organisation du temps de travail

Consultation d'un agenda partagé, organisation des circuits de visite, résumé des tâches à effectuer, liste des clients à visiter... Autant de fonctionnalités qui permettent au commercial de travailler plus efficacement et d'augmenter le nombre de rendez-vous quotidiens, hebdomadaires et mensuels.

2

Consultation et saisie d'informations

Avec un menu client complet et simple d'utilisation, vos équipes peuvent effectuer leurs suivis clients efficacement et accéder aux informations qui leurs permettront d'avoir une relation irréprochable avec ces derniers. Une fonctionnalité d'enquêtes permet en complément de mener des études de satisfaction client.



3 Traitement des tâches administratives

Grâce à la gestion intégrée des notes de frais et de la messagerie flash, le commercial traite ses tâches administratives en toute simplicité. Il peut saisir ses différents frais de déplacement et communiquer aisément avec les autres utilisateurs de la solution SwingBusiness.

4 Suivi des activités commerciales

Pour aider vos commerciaux à se situer par rapport à leurs objectifs, des fonctionnalités telles que le tableau de bord ou le plan d'actions commerciales (PAC) font partie intégrante du module de base. Le commercial peut ainsi précisément connaître le CA réalisé, le nombre de visites effectuées, le nombre de clients concernés par le PAC...



Module Négoce

Vos commerciaux prennent-ils des commandes sur le terrain ?

Le module Négoce propose la présentation d'un catalogue produits, les tarifs associés, ainsi que la prise de commande. Celle-ci peut être réalisée de différentes manières : par thème, famille ou sous-famille, selon un modèle de commande ou encore basée sur l'historique de consommation du client. Vos équipes disposent également de statistiques permettant de développer un plan de vente optimisé.



Module Affaires

Vos commerciaux gèrent-ils des affaires sur le long terme ?

L'identification d'un projet et son suivi, la gestion du portefeuille client et d'affaires sont assurées par le module Affaires. Chaque affaire s'inscrit dans un compte client. Ajoutez-y facilement divers documents et toutes informations permettant son pilotage. Le module Affaires intègre également un tableau de bord spécifique, optimisé pour les affaires à longue échéance.





Module Vente en Laisser Sur Place

Votre équipe gère-t-elle un stock embarqué ?

Le module VLSP (Vente en Laisser Sur Place) est adapté à la mise en place et au suivi de réseau de points de vente. En plus des fonctionnalités proposées dans le module Négoces, vous pouvez gérer directement l'encaissement des clients (CB, espèce, chèque) ainsi que l'enregistrement des différents mouvements de stocks (entrées, sorties, inventaires).



Module Merchandising

Votre équipe nomade fait-elle du relevé linéaire ?

Adapté à la prise de commande ainsi qu'à la présentation de catalogue produits, le module Merchandising est un outil de pilotage et de soutien à la vente en grande distribution. Vos équipes disposent de fonctionnalités personnalisées telles que la présentation des conditions commerciales et des tarifs, l'historique de facturation, le relevé linéaire, ou encore la gestion du facing.



Module Télévente

Vous disposez d'une équipe de vendeurs sédentaires ?

Ce module est principalement destiné aux équipes de télévendeurs. Il permet la gestion de listes d'appels, la centralisation de tous les appels émis et optimise la traçabilité des appels. La consultation de catalogues, la prise de commandes et le suivi de chaque client permettent de disposer de statistiques précises et de tableaux de bord efficaces. Facturation et encaissement sont aussi intégrés à ce module.

Options



Géolocalisation

L'option géolocalisation vous propose une visualisation cartographique des sites d'intervention et des déplacements réalisés. Les tournées sont pré-programmées et archivées après leur réalisation.



Navigation

L'option Navigation vous permet de bénéficier d'un véritable GPS. D'une fiche client à l'autre, démarrez la navigation en un tap, sans quitter l'application. Inutile de posséder un GPS dédié, SwingBusiness fait tout pour vous.



Témoignages

Raoul Calvar, SDE

« Outre la qualité de leurs solutions, nous avons choisi SwingMobility pour leur proximité dans la mise en place du projet et dans la façon d'aborder les besoins d'une entreprise en matière de mobilité. SwingMobility a immédiatement saisi nos enjeux et nous a proposé une solution totalement adaptée.

Avec ce plan de tournée, nos équipes peuvent mutualiser leurs visites clients dans une zone géographique, et ainsi limiter le nombre de kilomètres parcourus. C'est important de passer plus de temps en clientèle, mais aussi de limiter son empreinte écologique, en éliminant les kilomètres superflus. »

Jérôme Laurent, La Biosthétique Paris

« La mise en place de SwingBusiness a eu d'énormes conséquences sur le service commercial mais aussi sur la logistique et la comptabilité. Nous avons pu, grâce à SwingMobility créer une véritable chaîne de l'information autour de la commande du client. En 8 ans, avec la mise en place de cette solution, le chiffre d'affaires de l'entreprise a été multiplié par 2,5 avec le même réseau de 12 commerciaux. »



swingbusiness



Espace Européen de l'Entreprise
2, rue de Dublin
67300 Schiltigheim
Tél. : 03 90 22 75 45
info@swingmobility.com
www.swingmobility.com