

Avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement de logiciel de gestion globale, **Ordirope accompagne plus de 500 entreprises** fournisseurs de la grande distribution.

Parce que nous connaissons et anticipons vos besoins, nous pouvons nous concentrer sur des solutions dédiées à votre métier et évolutives.

Nous parlons le même langage...



DYNAMISEZ LES ACTIONS COMMERCIALES AU QUOTIDIEN EN PARTAGEANT EFFICACEMENT LES INFORMATIONS CLIENTS/PROSPECTS. ANALYSEZ L'ACTIVITÉ ET SIMPLIFIEZ LES TÂCHES ADMINISTRATIVES DE LA FORCE COMMERCIALE. RENFORCEZ LA RELATION AVEC VOS CLIENTS POUR LEUR OFFRIR LES MEILLEURS SERVICES.



Gérer toute l'activité commerciale

Minos CRM prend en charge tout le suivi de l'activité commerciale et permet de :

- gérer des dossiers clients complets et personnalisés,
- trouver l'information souhaitée en moins de 3 clics,
- traiter les activités, les comptes rendus et les objectifs,
- prendre des commandes et faire des offres,
- effectuer des relevés de linéaires et gérer la distribution numérique,
- travailler en mode connecté/déconnecté,
- échanger avec les autres utilisateurs du service commercial.

Proposer un outil simple à votre force commerciale

Minos CRM est la solution souple et évolutive, qui saura accompagner l'évolution de votre stratégie commerciale.

Elle offre :

- une prise en main immédiate par les utilisateurs grâce à son interface web : recherche intuitive, ergonomie optimisée, rapidité d'utilisation,
- une application adaptable à votre démarche commerciale,
- une ouverture vers différents systèmes d'information,
- une solution multilingue,
- le respect des règles de l'organisation de l'entreprise et de son évolution,
- une gestion multi-sociétés,
- un moteur de recherche multicritères,
- des connecteurs adaptés aux messageries IBM Notes, Microsoft Exchange, Google...





Dynamisez vos actions commerciales au quotidien

Paramétrage et Sécurités

- Intégration des processus métiers.
- Définition des structures commerciales.
- Gestion des droits par utilisateur (onglets, fiches, champs).
- Personnalisation des écrans.
- Notifications.

Prise de commandes/offre de prix

- Catalogue produit intégré.
- Proposition/offre de prix.
- Commandes (avec interfaçage du système d'information) ou remontée des commandes directement dans le système de gestion

Suivi des projets/affaires

- Fiche projet.
- Centralisation des commandes par projet.
- Centralisation des actions par projet.
- Suivi de l'évolution des projets.
- Gestions des contacts liés au projet.

Suivi de la présence de la concurrence

- Identité, points forts, points faibles.
- Suivi des concurrents (prix, présence...).

Simplification des tâches administratives

- Planning des activités et des tâches à réaliser en tenant compte des jours fériés, par commercial avec envoi automatique d'invitation.
- Workflow de validation des congés et notes de frais.
- Génération et exploitation des comptes rendus hebdomadaires d'activité.

Vision 360° du dossier client

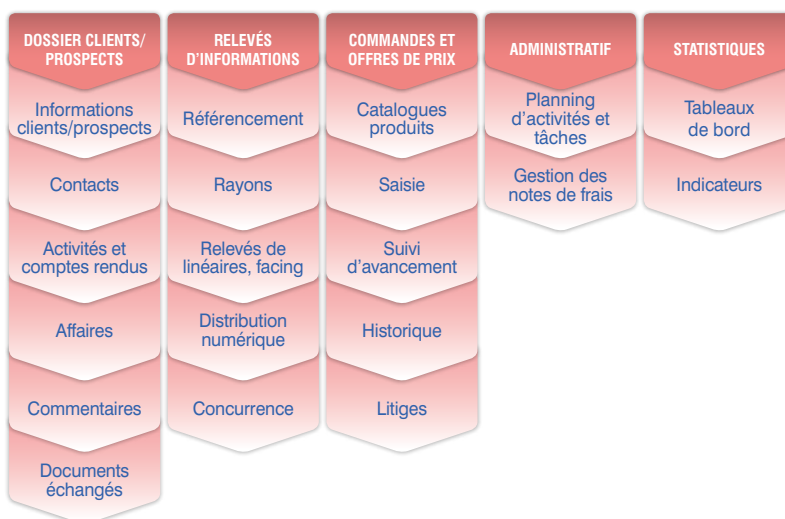
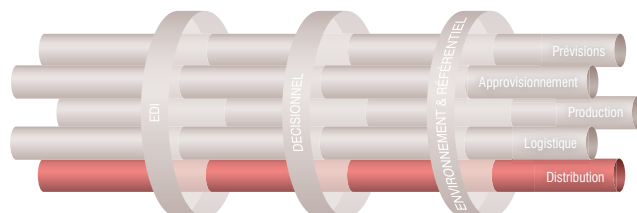
- Création d'un dossier client personnalisé.
- Annuaire des prospects/clients/contacts.
- Comptes rendus personnalisés.
- Agenda partagé et planification des visites.
- Comptes rendu hebdomadaires des objectifs commerciaux.
- Risques clients.
- Litiges.

Relevés d'informations produits

- Relevé de linéaire, facing.
- Suivi de ces relevés : cadenciers.
- Référencements et assortiments.
- Calcul de la part de linéaire par rayon.
- Suivi des ruptures produits en rayon.
- Gestion du facing et du taux d'occupation par famille de produits.
- Gestion de la distribution numérique des produits relevés par rapport au référencement du client.

Analyse de l'activité et du positionnement

- CA, clients, activités...
- Définition des indicateurs.
- Extraction des données à la demande, croisement de données statistiques.
- Aide à la décision.
- Répartition du Chiffre d'Affaires par période, par article et au global.
- Evolution du taux de distribution numérique.
- Suivi commercial mensuel et annuel.
- Compte d'exploitation client/produit.
- Tableau de marges 4 fois net.



2, quai du commerce - CP 731
 69256 LYON CEDEX 09
 Tél. : 04 72 53 33 33
 Fax : 04 72 53 33 34

www.ordirope.fr
commercial@ordirope.fr