



- L'essentiel**
- Renforcer le lien entre le siège, la direction des magasins et les équipes de vente
 - Homogénéiser la qualité de service sur le réseau
 - Booster les équipes terrain en améliorant leur efficacité
 - Améliorer la remontée d'informations sur des critères qualitatifs



Com'Onsite

Réduire la distance entre siège et équipes en points de vente et booster la motivation des équipes, c'est la promesse de Com'Onsite. Mieux informer et mieux intégrer les forces de vente, c'est améliorer l'efficacité du réseau et soutenir la croissance de son activité.



Dans un réseau de point de vente, les équipes en magasins ont parfois le sentiment d'être isolées. Com'Onsite permet de rapprocher le siège et les conseillers en créant un outil d'interaction au sein même du point de vente. Des écrans disposés dans des espaces dédiés permettent de créer un nouveau lien, de fluidifier le management et la remontée d'informations.



La solution repose sur un socle logiciel local, piloté à distance via un portail web. Elle permet aux équipes du siège de mettre en place un canal direct entre elles et les conseillers de vente : informations descendantes, briefing journalier, mais aussi questionnaire ciblé : la relation entre siège et terrain gagne en richesse, en rapidité et en interactivité.



Mieux informées, mieux considérées, les équipes de vente gagnent en efficacité et en réactivité. L'identité de la marque est partagée par tous, ce qui diminue le turnover au sein des forces de vente terrain. Une meilleure connaissance des produits et des opérations promotionnelles améliore la performance des vendeurs, avec une hausse moyenne du CA de 5 à 8 %*.

Technique

Pré-requis

- Solution sur écran tactile
- Back-office full cloud
- Licence SaaS

Système d'exploitation

Windows / client légers

Contacts

Ludovic Ngamy
Caroline Fontaine

contact@pulse-stories.com

*Source : Pulse Stories