



Un logiciel **NotreSoft**

UpDate est un logiciel de **gestion de visites** commerciales corporate **tout en un**, unique et inédit.

UpDate permet de gérer une **base client**, de **préparer des rendez-vous**, d'assister le commercial dans **la préparation des tournées, la conduite de son entretien**, de simplifier et guider les **rapports de visites** et de **traiter facilement les retours** d'informations précieuses.

D'une très grande **adaptabilité** il peut être utilisé dans de **nombreux métiers** : force de vente, télémarketing, animation des ventes, animation commerciale, visites mystères, force de vente externalisée ou télévente.

UpDate permet la **gestion de relevés** qualitatifs, d'inventaires de ventes, de présence, de relevés de prix, de facing, de positionnements, de promotions, de concurrence, et comprend un **gestionnaire de rapport de visites** ou d'entretiens personnalisables par l'intermédiaire d'un jeu de questions réponses pré-formatées de type QCM, par l'intermédiaire de réponses telles que : oui / non, chiffres, textes libres, cases à cocher, listes de choix, listes à triées, contacts, prises de rdv, affichage de documents,...

La mise en place **d'actions commerciales** n'a jamais été aussi rapide et aussi simple !

En quelques minutes, toute votre force de vente reçoit informations et consignes. Vous pouvez même intégrer à distance des rendez-vous dans l'agenda du commercial.

De plus, les possibilités de **statistiques et d'analyses** sont infinies. Les informations obtenues deviennent extrêmement précises et donc précieuses.

La transmission des informations entre terrain et siège est entièrement **automatisée**.

Enfin, gage de grande fiabilité, **UpDate** est le fruit de **nombreuses années d'expériences** de François Mery, dont des logiciels similaires sont utilisés au quotidien par **les plus grandes marques** telles que : **Red Bull, Lexmark, Microsoft, Johnson & Johnson, Innocent, Samsung Photo, Les Crudettes, HTC, SFR, Canal+, CanalSat, John Frieda, La Roche Posay, Lexibook, McNeil, Nestlé, Skinceuticals, Plantronics, Sagem...** et des **centaines d'autres d'utilisateurs**.

Autres fonctionnalités d'UpDate & UpDateMobile

- Préparation de missions simples, rapides et entièrement personnalisables.
- Affichage simple, ludique et paramétrable.
- Gain de temps et d'efficacité dans la gestion des visites (contacts, priorités du RDV, informations à obtenir, ...).
- Calendrier intégré et synchronisation possible avec Outlook, Lotus et même Google.
- Statistiques les plus utilisées directement dans le programme ou export possible de fichiers pour une analyse encore plus personnalisée, riche et fine sous Excel.
- Enrichissement des bases clients d'informations essentielles et secondaires pour plus de précision et d'efficacité.
- Possibilité de transmettre photos, documents, etc... et ce dans les deux sens.
- Prise de photos avant, pendant, ou après la visite.
- Programmation par anticipation d'actions ou de questions.
- **UpDateMobile** fonctionne de manière autonome sans connexion internet.
- Aide à la préparation des tournées grâce aux différents outils.
- Il intègre un module de suivi de matériel et répond à des questions telles que :
Ou est ma TV, mon Magnétoscope de démonstration, mon Présentoir, mon Réfrigérateur ..., quelle est sa position dans le magasin, son état, son taux de remplissage....
- Saisie des ventes le lendemain de la visite.
- Possibilité de préparer sa visite en connaissant les articles à relever, les questions à poser, les actions à réaliser, consulter sa dernière visite, revoir ce qui avait été prévu lors du dernier passage, anticiper la prochaine ...
- Possibilité au commercial de contrôler ses fréquences de visites, DN, PDL.
- En cas de problème, un commercial, avec son UpDateMobile, peut envoyer automatiquement ses fichiers au support technique.
- Gestion de la version **UpDateMobile** installée pour chaque commercial.
- Gestion de la date de la dernière mise à jour des fichiers réalisée par le commercial.
- Consultation instantanée du nombre de visites jour du commercial.
- Possibilité de programmer des messages concernant, une mission, une enseigne, une centrale régionale, un client, un commercial.
- Possibilité de faire du picking.
- Possibilité de reporter des actions à la prochaine visite.
- Les Actions et Questions de type Oui/Non, peuvent être des questions de type sélectives. Suivant la réponse, le commercial sera orienté différemment dans le script.



Le Pêle-Mêle d'autres fonctions confidentielles vis-à-vis de nos concurrents

La fonction clef USB pour un renfort ponctuel, le paramétrages de la fiche client, celui des visites, de l'agenda, des contacts et de leur fonction, la manière de joindre les contacts, le niveau d'importance des articles, les différents types de visites telles que, force de ventes, animations, visite mystères et autres..., les reports, la liaison avec des outils d'analyses prédictives comme « SAS, Bi-board... », la fonction AroundMe, ...

Pour parler un peu technique

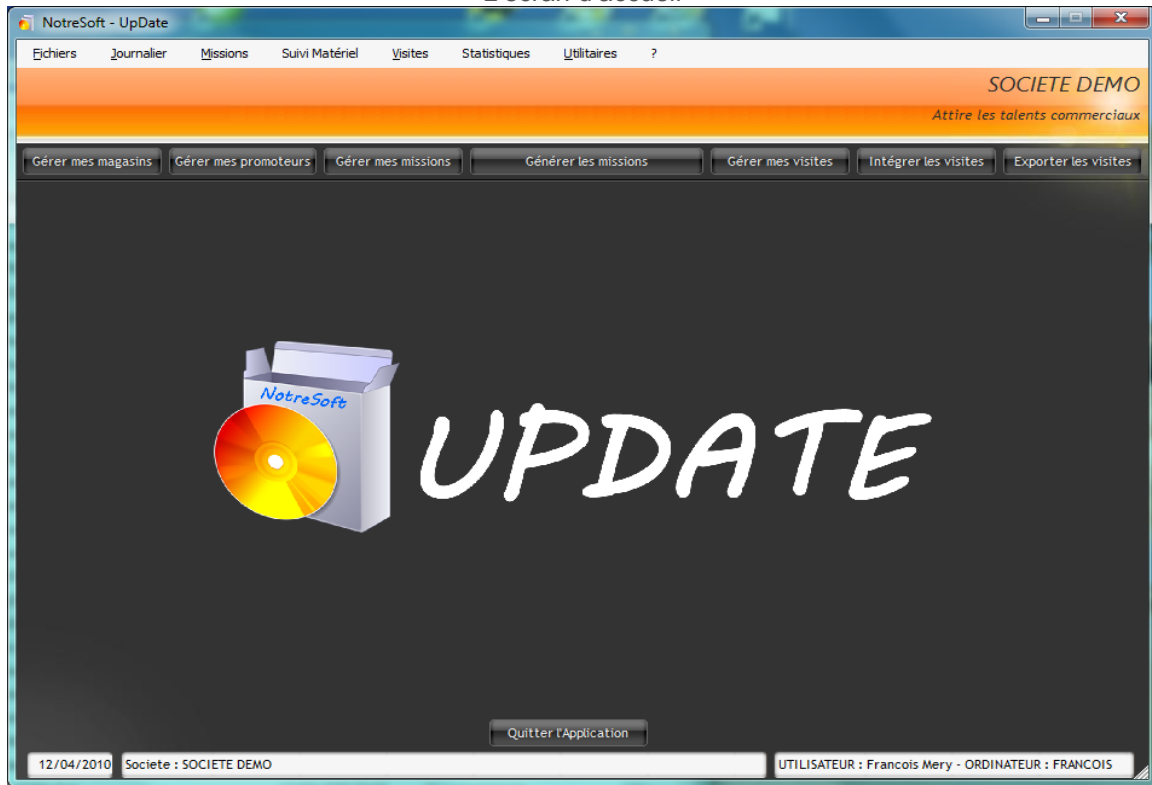
Update fonctionne sur PC équipé de Windows XP minimum.
En réseau de type poste à poste ou en client-serveur.
50Mo d'espace disque sont nécessaires.

UpDateMobile fonctionne sur PC équipé de Windows XP minimum.
40Mo d'espace disque sont nécessaires.
Une boîte email pour l'envoi des reporting.

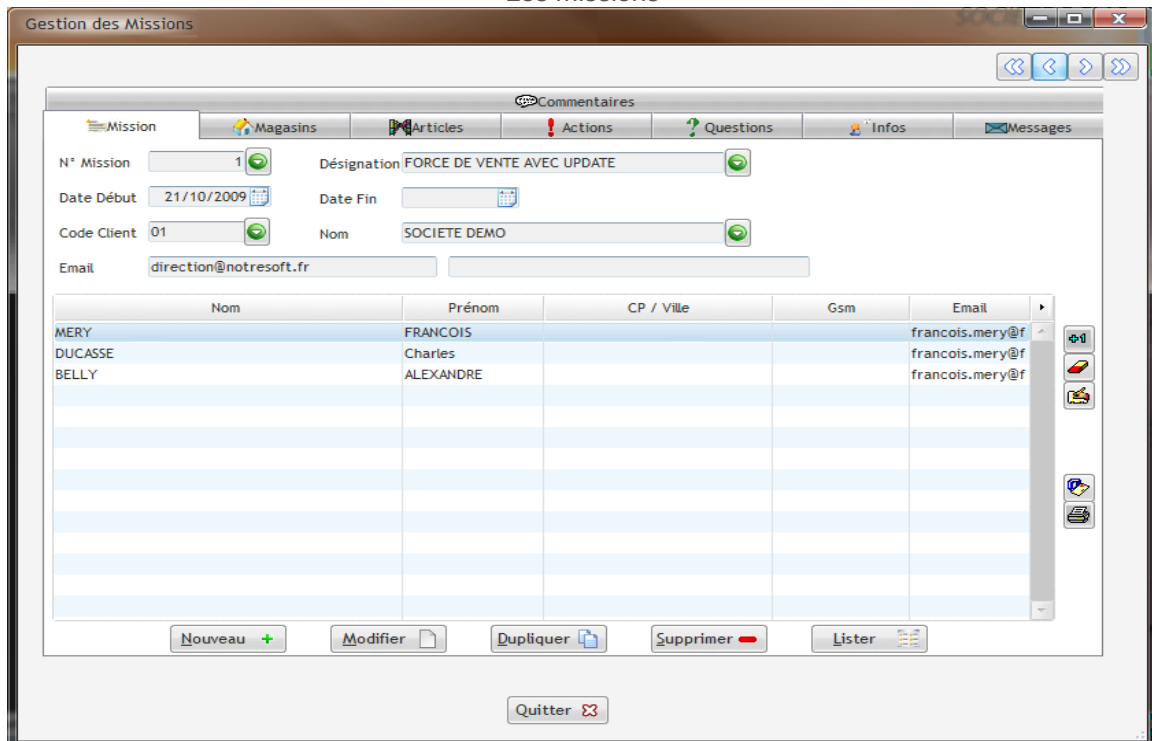


Quelques copies d'écran d'UpDate

L'écran d'accueil



Les missions



Les visites

Gestion des Visites

N° Mission | Articles | Suivi matériel | Actions | Questions | Informations | Photos | Promoteur Tous les Promoteurs

N° Mission: 1 | Désignation: FORCE DE VENTE AVEC UPDATE

N° Visite: 20100110017 | Date Visite: 12/04/2010 | Heure: 18:42 - 18:44

Promoteur: MERY, FRANCOIS | Type Mission:

Magasin: CARREFOUR PARIS 14^e BRUNE | Enseigne: CARREFOUR

Centrale Nat.: CARREFOUR | Centrale Reg.:

Typologie: SM-

CP/Ville: 75014 PARIS | 41/43 BD BRUNE

Secteur Promoteur: 01 | Secteur Client: 01 | Catégorie Magasin: 1

Date Clôture: | Date Transfert: 12/04/2010 | Date Intégration: 12/04/2010

Fermer

Les articles dans la visite

Gestion des Visites

N° Mission | Articles | Suivi matériel | Actions | Questions | Informations | Photos | Promoteur Tous les Promoteurs

- Ligne Entière Fond Gris = Présence non obligatoire
- Cellule Fond Gris = Renseignement non obligatoire

Référence	Désignation	Qte Vendu	PPI	Présence
FAMILLE TELEPHONE				
SOUS FAMILLE SERIE S				
8801089404527	S630 ROUGE		12,00	Oui
8801089404534	S630 VERT		8,00	Oui
8801089408037	S600		13,00	Non
8801089408044	S800		25,00	Oui
8801089416513	S630 ARGENT		12,50	Oui
8801089416520	S630 BLACK		9,75	Non
8801089416520	S630 ROSE		17,50	Oui
8801089416636	S630 ARGENT+ CHARGEUR		25,00	Non
8801089416643	S630 NOIR + CHARGEUR		21,00	Rupture /
8801089779526	S700 ARGENT		12,50	Oui + Rup
8801089779526	S700 ARGENT + HOUSSE + SD 1GO		28,00	Oui
SOUS FAMILLE SERIE T				

Fermer

Statistique sur la DN

Sélection	N° Mission	Désignation	Date Début	Date Fin
<input type="checkbox"/>	2	ANIMATION UPDATE	21/10/2009	
<input type="checkbox"/>	1	FORCE DE VENTE AVEC UPDATE	21/10/2009	

Sélection	Enseigne
<input type="checkbox"/>	ATAC
<input type="checkbox"/>	CARREFOUR
<input type="checkbox"/>	CASINO
<input type="checkbox"/>	CHAMPION
<input type="checkbox"/>	EM CASINO
<input type="checkbox"/>	EUROCHAN
<input type="checkbox"/>	FRANPRIX

Sélection	Centrale Régionale
<input type="checkbox"/>	CARREFOUR EST

Sélection	Typologie
<input type="checkbox"/>	HM-
<input type="checkbox"/>	MP
<input type="checkbox"/>	SM+
<input type="checkbox"/>	SM-
<input type="checkbox"/>	SUPERETTE

Sélecteur	Nom
<input type="checkbox"/>	BELLY ALEXANDRE
<input type="checkbox"/>	DUCASSE CHARLES
<input type="checkbox"/>	MERY FRANCOIS

Sélecteur	Chef des Vents
<input type="checkbox"/>	

Sélecteur	Chef Nationa
<input type="checkbox"/>	

Sélecteur	Chef Rég
<input type="checkbox"/>	

Sél Fam.	Famille	Sél Sous Fam	Sous Famille	Sél Art.	Article
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5600
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 ARGENT
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 ARGENT+ CHARGEUR
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 BLACK
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 NOIR + CHARGEUR
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 ROSE
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 ROUGE
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5630 VERT
<input type="checkbox"/>	TELEPHONE	<input type="checkbox"/>	SERIE S	<input type="checkbox"/>	5700 ARGENT

Exporter les visites sous Excel

N° Mission Début:

N° Mission Fin:

Date Début Visite:

Date Fin Visite:

Format de l'export:

Uniquement les dernières visites:

Exporter les valeurs à Null:

Exporter les Reports:

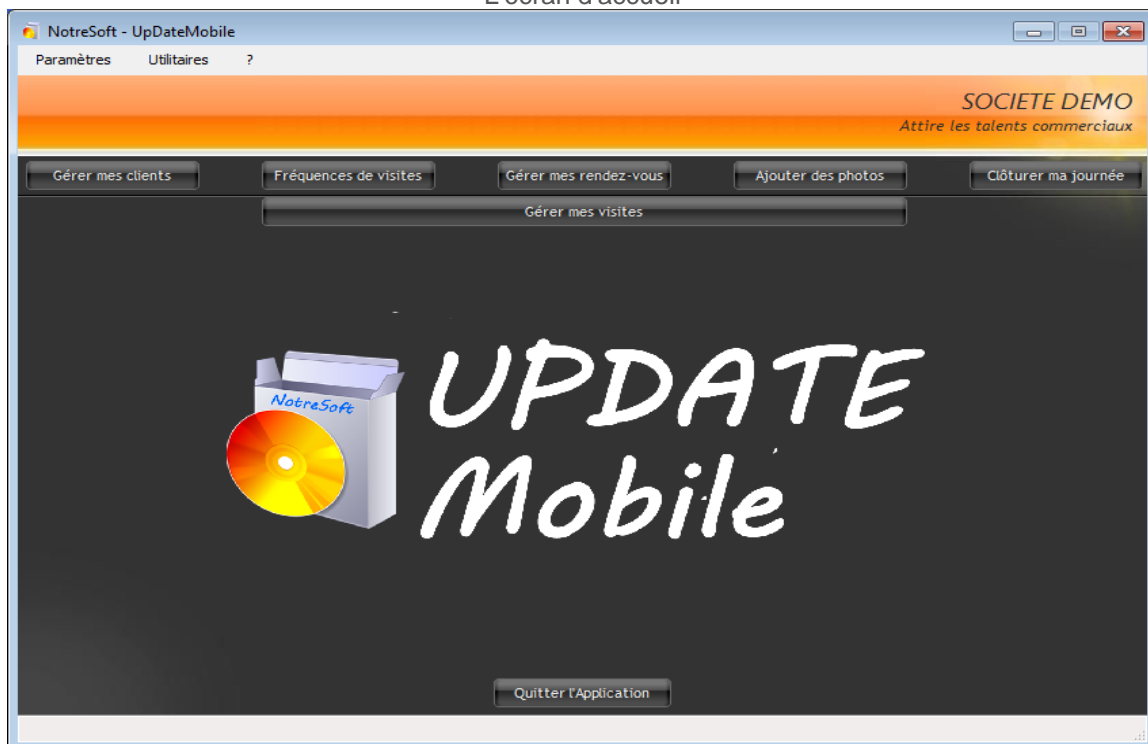
Exporter les:

- Articles
- Actions
- Questions
- Informations
- Actions+Questions+Informations
- Suivi Matériel

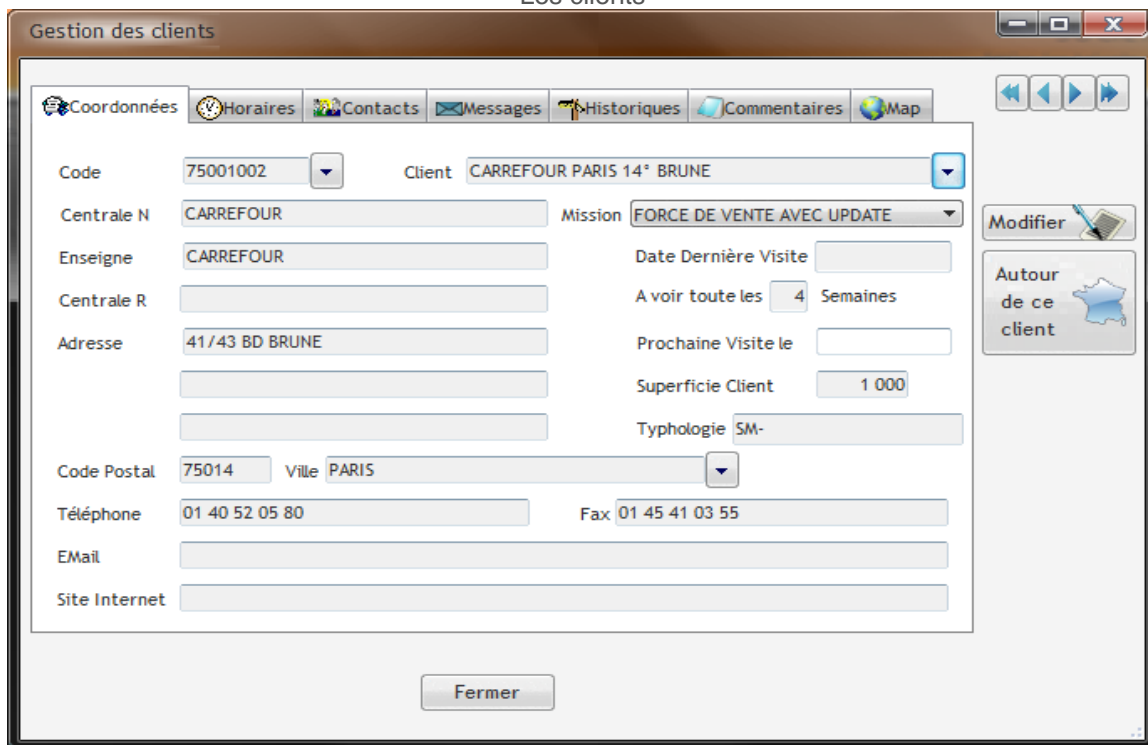
(c) Excel est une marque déposée par Microsoft Corporation

Quelques copies d'écran d'UpDateMobile

L'écran d'accueil



Les clients



Le planning

Gérer son planning

Paramètres Affichage

Calendrier Semaine 11/2010

Administratif
 Animation
 Anniversaire
 Congés
 Divers
 Maladie
 Prise de RDV
 Rdv Externe
 Repos hebdomadaire
 Réunion Client
 RTT
 Salon
 Visite Clients

Ciôturer ma Journée Fermer

Jour	Sem. 5 jours	Sem. 7 jours	Mois	Client	Contact	Préparer RDV	Visite	Imprimer	Fermer
Lundi 15 (Mar.)	Mardi 16	Mercredi 17	Jeudi 18	Vendredi 19					
7:00									
8:00									
9:00									
10:00									
11:00		Visite-Client CARREFOUR MONTROUGE 54/58 AV ARISTIDE BRIAND 92120 MONTROUGE 01 49 65 69 20	Salon ANTONY MONNET 59/61 AV JEAN MONNET 92160 ANTONY 01 46 68 25 65	Visite-Client EUROCHAN MALAKOFF 9 R BERANGER 92240 MALAKOFF 01 78 16 50 00					
12:00									
13:00									
14:00									
15:00									
16:00		Maladie ANTONY BRIAND 117 AV ARISTIDE BRIAND 92160 ANTONY 01 48 74 01 01	Implantation PARIS 15° FREMICOURT 31/33 R FREMICOURT 75015 PARIS 01 44 49 04 89						
17:00									
18:00									
19:00									

Les visites

Gestion des Visites

Visite Articles Suivi matériel Actions Questions Informations Photos

N° Visite: 20100110017 Date visite: 12/04/2010 Heure Début: 17:53 Fin: Transfert:

Désignation: FORCE DE VENTE AVEC UPDATE
 Promoteur: MERY,FRANCOIS
 Magasin: CARREFOUR MONTREUIL Strate Mag: 1 Potentiel Mag:

Enseigne: CARREFOUR Typologie: SM-
 Centrale Nat: CARREFOUR Centrale Reg:

Titre	Nom	Fonction	Téléphone	Fax	Gs
Mr	MR Camus	CHEF DE RAYON			
Mr	Melle Mireille	VENDEUR			

Annuler Commencer

Le relevé des articles durant la visite

Gestion des Articles pour la Mission

Relevé de linéaire CARREFOUR RUEIL MALMAISON SUE

Strate Magasin : 1

- Ligne Entière Fond Gris = Présence non obligatoire
 - Cellule Fond Gris = Renseignements non obligatoire
 - Ligne en italique = Ligne avec action ou ligne ajoutée

Référence	Désignation	Catégorie Magasin	Qte Vendue	PPI	Présence	Prix Relevé	Facin
FAMILLE		TELEPHONE					
SOUS FAMILLE		SERIE S					
8801089404527	S630 ROUGE	1		12,00	Non		
8801089404534	S630 VERT	1		8,00	Oui	8,00	
8801089408037	S600	1		13,00	Oui	14,00	
8801089408044	S800	1		25,00	Non		
8801089416513	S630 ARGENT	1		12,50	Non		
8801089416520	S630 ROSE	1		17,50	Oui	17,50	
8801089416520	S630 BLACK	1		9,75	Non		
8801089416636	S630 ARGENT+ CHARGEUR	1		25,00	Non		
8801089416643	S630 NOIR + CHARGEUR	1		21,00	Non		
8801089779526	S700 ARGENT	1		12,50	Oui	12,00	
8801089779526	S700 ARGENT + HOUSSE + SD 1GO	1		28,00	Oui	8,00	
SOUS FAMILLE		SERIE T					
8801089404527	T730 ARGENT	1		14,75	Non		
8801089404534	T730 NOIR	1		19,00	Rupture Mag		
8801089408044	T1000 + CHARGEUR + SD 512	1		47,00	Non		

Le reporting des actions lors de la visite

Gestion des Actions à Réaliser

Action à réaliser pour CARREFOUR RUEIL MALMAISON SUE

Fonction de la personne rencontrée

Réponse

Résultat non communiqué

Désignation	Cocher
Chef de rayon	<input type="checkbox"/>
Directeur de magasin	<input type="checkbox"/>
Gestionnaire	<input type="checkbox"/>
Vendeur qualifié	<input type="checkbox"/>

Les actions à réaliser

Nom et prénom de la personne rencontrée

Fonction de la personne rencontrée

Avez-vous fait une commande de cascade Apéricu

Si oui Combien de carton ?

Date de livraison de la cascade vu avec le PDV?

Avez-vous eu une action sur le référencement BE

Si oui laquelle ?

