

Optimaps by opticon

La solution qui permet à un commercial terrain de géolocaliser tous ses contacts (prospects, clients ou apporteurs d'affaires), optimiser ses visites, lancer automatiquement des itinéraires Waze et générer ses rapports de visite.

À qui s'adresse le produit & à quel besoin vient-il répondre ?



Optimaps s'adresse spécifiquement aux entreprises employant des commerciaux de terrain. Il répond au besoin critique d'optimisation des déplacements et des interactions client, en offrant des outils pour simplifier la gestion des itinéraires, le suivi des clients et l'organisation des tâches quotidiennes. Cela permet aux commerciaux de gagner en efficacité et en productivité, tout en renforçant leurs relations commerciales.

Besoins ciblés & solutions apportées



- Amélioration de la gestion des interactions client : Suivi détaillé des visites, de l'historique des échanges et des opportunités commerciales, pour garantir un service personnalisé et renforcer la relation client.
- Gain de productivité pour les commerciaux : Simplification de l'organisation des tâches quotidiennes, réduction du temps passé à gérer des déplacements non optimisés, et meilleure planification des rendez-vous.
- Analyse de performance et reporting : Suivi des KPIs (taux de visites réalisées, conversions, satisfaction client) pour permettre aux managers de suivre l'efficacité des commerciaux et d'ajuster les stratégies commerciales en temps réel.

Search bar: Trouver un lieu

Buttons: Projet, Chantier, Client, Activités, Aménagement, Garage

Map location: HSBC France (Centre d'Affaires Entreprises)

ID: CT004283

Buttons: Itinéraire, Appeler

ID: CT004400

Sujet: [Text field]

Commentaires: [Text area]

Date d'interaction: 12/10/2023

Heure interaction: 16:51

Flux d'informations: [Dropdown menu]

Initié par: [Dropdown menu]

Evaluation: [Dropdown menu]

Button: Valider

Illustration d'une situation problématique avec les produits concurrents

Un commercial sur le terrain, jonglant entre plusieurs outils non intégrés (un GPS, un CRM complexe, un agenda séparé), pourrait se retrouver face à des inefficacités notables.



Conséquences :

- **Perte de temps** : Utiliser un outil pour planifier l'itinéraire, un autre pour récupérer des informations client, et encore un autre pour prendre des notes post-visite.
- **Manque de visibilité** : L'absence d'une vue consolidée des clients prioritaires ou des rendez-vous en cours peut entraîner des oublis ou un mauvais choix de priorité.
- **Mauvaise gestion du suivi client** : Certains clients importants pourraient être négligés simplement parce que leur suivi n'est pas intégré aux outils du commercial.

Pourquoi les solutions actuelles ne répondent pas aux besoins utilisateurs ?



- **Fragmentation des outils** : La plupart des solutions actuelles nécessitent de passer d'une application à une autre, ce qui ralentit le travail et augmente les risques d'erreurs.
- **Manque de spécialisation métier** : De nombreux logiciels sont généralistes, mal adaptés aux besoins spécifiques des commerciaux de terrain.
- **Complexité d'utilisation** : Certains outils CRM traditionnels demandent une formation ou des compétences techniques élevées, décourageant les utilisateurs qui cherchent des solutions intuitives.
- **Absence d'intégration** : Sans intégration des fonctionnalités comme la téléphonie, la géolocalisation ou les rappels automatisés, le commercial perd un temps précieux et risque de manquer des opportunités importantes.

Tarifs

Licence : 10€ / mois
(Tarif applicable par utilisateur)

Mise en place : 3000€ HT
(installation + paramétrages + formation)

Optimaps se distingue en proposant une **solution tout-en-un, intuitive** et spécialement conçue pour répondre aux défis uniques des commerciaux de terrain. Il élimine les frictions associées aux outils fragmentés, tout en offrant des fonctionnalités **pratiques** qui **boostent la productivité et la satisfaction client.**

Optimaps
by opticond