



OptiDN

by opticod

À qui s'adresse le produit ?



OptiDN s'adresse avant tout aux commerciaux terrain et aux équipes en charge du suivi commercial et merchandising dans les secteurs de la grande distribution, des réseaux spécialisés, ou du retail en général. Ce sont des professionnels qui doivent visiter régulièrement des points de vente pour y effectuer des relevés linéaires, assurer un bon référencement des produits, suivre les ruptures, et entretenir la relation client avec les responsables de magasin.

À quel besoin le produit vient répondre ?



OptiDN répond au besoin de centraliser, structurer et automatiser la collecte d'informations terrain, tout en connectant directement ces données à l'ERP Microsoft Dynamics Business Central. Il permet ainsi d'assurer une visibilité en temps réel sur la Distribution Numérique (DN), de standardiser les comptes rendus de visite, et de fluidifier la planification grâce à l'intégration avec Outlook. OPTIDN offre donc aux entreprises un outil opérationnel qui fiabilise le reporting commercial, améliore la réactivité et soutient les équipes dans leurs objectifs de présence et de performance en magasin.

OPTIDN

4
RELEVÉS LINÉAIRES CE MOIS-CI

5
COMPTEZ-RENDUS CE MOIS-CI

43 881,66 €
DE CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ CETTE ANNÉE

Mes rendez-vous

Eckwersheim Vendenheim

Google

Accueil Points de vente

Points de vente

Rechercher...

N°	NOM	NOM
CT000031	DARTY BURIA -SA-	Ac
CT000032	DARTY BERGERAC	Ac
CT000033	DARTY BAIN DE BRETAGNE	Ac
CT000034	DARTY HERBIGNAC	Ac
CT000035	DARTY DAVEZIEUX	Ac
CT000036	DARTY SALLANCHES	Ac

Accueil Points de vente

Rapports de visites

NOUVEAU

Informations générales

Nom du gérant *

Entrez votre réponse...
Max 50 caractères

Durée de l'entretien (en minutes) *

Entrez un nombre entier...

Accueil et disponibilité

L'accueil a-t-il été professionnel ?

Le gérant était-il disponible à l'heure prévue ?

Comment évaluerez-vous l'attitude générale du gérant ? *

Sélectionnez une option...

ODR en place ? *

OUI

EN COURS

NON

Général Relevé CR de visite

Relevés linéaires

NOUVEAU

Rechercher...

CODE ARTICLE	DESCRIPTION
1906-S	Socle mobile ATHÈNES
1908-S	Chaise pivotante LOND
1896-S	Bureau ATHÈNES - bis
1900 S	Chaise dactylo PARIS, n

Général Relevé CR de visite

Illustration d'une situation problématique avec les produits concurrents



Un commercial effectue une tournée de visites dans plusieurs magasins au cours de la journée. Il prend des photos avec son smartphone, note ses observations sur papier ou dans une application non dédiée, puis envoie un compte rendu par mail en fin de journée, voire quelques jours plus tard. De retour au siège, les informations sont ensuite reprises à la main et intégrées dans l'ERP, souvent avec un décalage de plusieurs jours.

Dans cette situation, la direction commerciale n'a pas de visibilité immédiate sur l'état du linéaire ou la présence des produits en rayon. Si une rupture est identifiée, il est souvent trop tard pour agir efficacement. Le compte rendu, quand il est transmis, est souvent incomplet ou non structuré, ce qui rend difficile son exploitation. Le commercial, de son côté, perd un temps précieux à effectuer des tâches administratives qui n'apportent pas de valeur directe à son activité.

Pourquoi les solutions actuelles ne répondent pas aux besoins utilisateurs ?



Les limites des autres solutions s'expliquent principalement par leur manque de spécialisation. Beaucoup d'applications utilisées par les commerciaux terrain sont des CRM ou des outils de reporting génériques, qui ne prennent pas en compte les spécificités du relevé linéaire ni les contraintes du travail en point de vente. Elles ne sont pas conçues pour une utilisation rapide et intuitive sur mobile, ce qui est pourtant indispensable sur le terrain.

Par ailleurs, l'absence d'intégration native avec Microsoft Dynamics Business Central empêche une remontée fluide et automatique des données dans l'écosystème de l'entreprise. Les informations sont dispersées entre plusieurs outils, ce qui crée des silos et limite la capacité de l'organisation à exploiter efficacement les données terrain. Les autres solutions n'apportent donc pas de réponse globale aux enjeux de performance commerciale, de réactivité et de fiabilité des données.

Tarifs

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

Mise en place : 4000€ HT
(Installation + paramétrages + formation)



OptiDN
by opticod

OptiDN est une **solution métier complète**, conçue spécifiquement pour les commerciaux terrain. Elle permet de réaliser rapidement les **relevés linéaires**, de centraliser l'ensemble des **observations** & de transmettre les **informations en temps réel** dans l'**ERP Microsoft Dynamics NAV**, tout en facilitant la **planification** grâce à **Outlook**. Là où les autres outils du marché échouent à répondre pleinement aux besoins du terrain, OptiDN offre une réponse intégrée, **fiable et adaptée** à la réalité des équipes commerciales.