

Optimaps

by opticod

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



- Optimisation de la gestion des stocks et de la production :** Réduction des erreurs, meilleure traçabilité, et gestion simplifiée grâce à des fonctionnalités comme le scan de code-barres.
- Gain de temps et réduction des coûts :** En automatisant les opérations manuelles, telles que le réapprovisionnement, les inventaires, ou la validation des ordres de fabrication.
- Meilleure analyse des performances :** Suivi des coûts opératoires, des consommations de matières premières, et des temps d'exécution pour améliorer la prise de décision.

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 oubli 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 : 5€ / 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 opticod