

inovaxo NEWS

Octobre 2013



Édito

Innovation, développement, qualité, satisfaction... Tels sont les mots qui reviennent chaque jour au sein des services INOVAXO, et prononcés d'une seule voix par les 75 collaborateurs qui les composent. Concrètement, il s'agit pour nous de recueillir vos attentes terrain et être au plus près de vos besoins pour développer les solutions qui sauront vous aider dans la gestion de vos problématiques métier au quotidien. C'est dans cet esprit que nous avons développé notamment le Club Expert, organisé régulièrement avec un certain nombre d'entre vous et sur des thématiques différentes. Un réservoir d'idées duquel découlera de nouveaux produits, modules, solutions que nous aurons le plaisir de vous présenter régulièrement à travers cette Newsletter.

Bonne lecture !
Jean-Michel POISSONNIER

ATTENTION ! À PARTIR DU 1^{ER} JANVIER 2014, LES TAUX DE TVA SERONT MODIFIÉS. Nous vous présenterons prochainement par courrier les implications que cela aura sur votre activité et les moyens qu'INOVAXO met en place pour y faire face.

Actualités

La gestion de versions

Depuis le 1^{er} avril dernier, INOVAXO a mis en place un nouveau processus de développement. Cette nouvelle méthode a pour objectif d'améliorer la qualité des logiciels et de les faire évoluer en adéquation avec les besoins du marché. Dorénavant, INOVAXO sera donc en mesure de vous proposer une version logicielle par mois incluant toutes les nouvelles fonctionnalités prévues selon le processus de production suivant :



L'installation de chaque version n'est pas obligatoire. En fonction de vos besoins, nous nous tenons à votre disposition pour effectuer ces mises à jour avec vous. Par ailleurs, à compter d'octobre, chaque livraison fera l'objet d'une note précisant le contenu exact des nouveautés. Ceci vous permettra de mieux appréhender nos produits.

Le Club Expert

Pour que les produits évoluent avec vos attentes, nous organisons des tables rondes à thème. Ce temps de rencontres permet d'avoir un échange privilégié autour de nos projets, de nos nouvelles solutions, de l'amélioration de nos services.

Ainsi, nous invitons quelques clients que nous savons concernés par le thème sélectionné tout au long de l'année.

- Avril 2013 : La gestion de parc
- Juin 2013 : La mise à jour tarifaire
- Juillet 2013 : La solution Ino'Sales
- Novembre 2013 : Les plateformes de pièces de rechange

Nous sommes à votre écoute pour toute proposition de nouvelles thématiques.



Découvrez notre nouveau site internet : www.inovaxo.fr

Gestion des appels



Depuis le mois de mai, nous avons fait évoluer le centre d'appels afin de mieux répondre à vos demandes.

Deux numéros sont aujourd'hui disponibles :

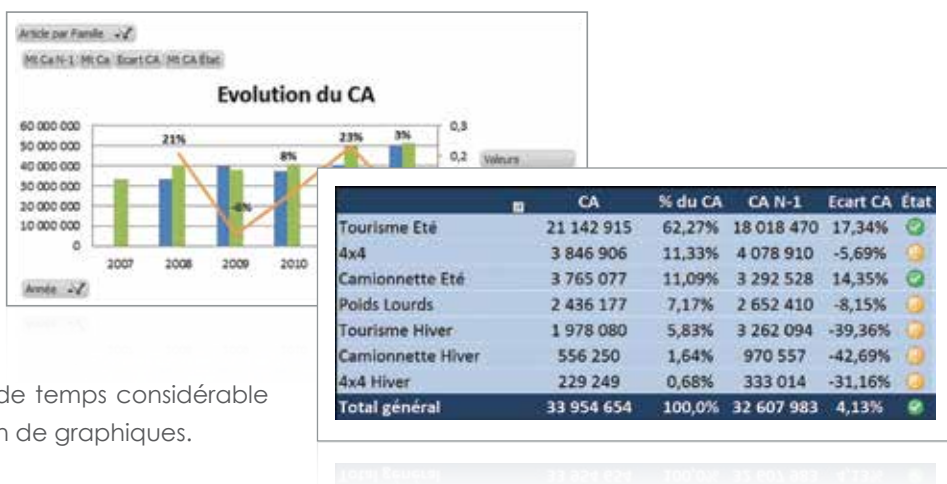
- **02 51 13 28 48** est le numéro dédié à l'assistance logicielle et technique (Hotline)
- **02 51 13 37 27** est le numéro dédié à toute autre demande (service commercial, administratif, etc.)

Produits

My Report

Le contexte économique nécessite une stratégie commerciale claire.

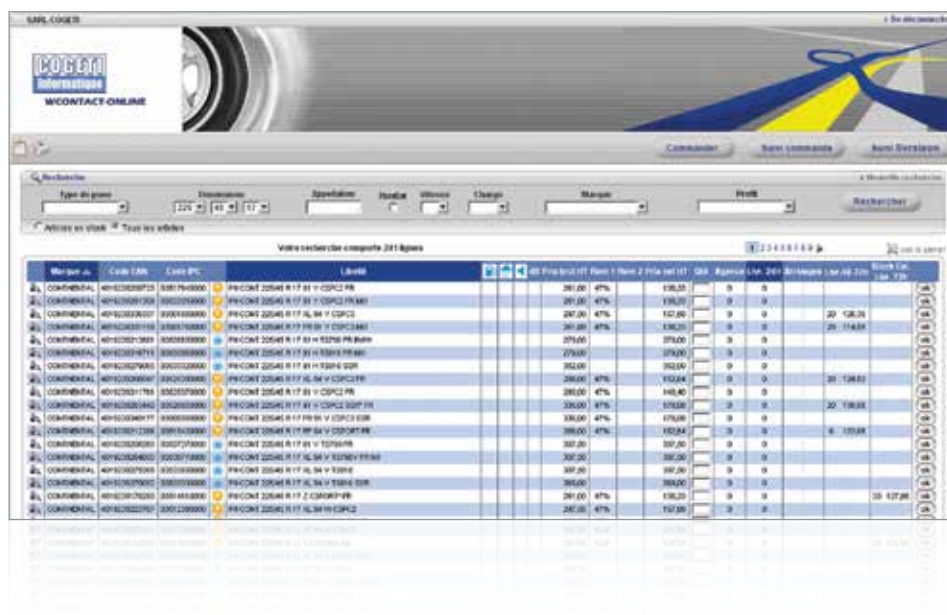
L'outil de statistiques décisionnel, le Cube, permet de mettre en avant vos axes de développement, vos axes de progrès et de mettre en place des alertes en relation avec votre activité. Ce « Business Intelligent » permet également un gain de temps considérable sur l'extraction des données et la création de graphiques.



Contact Online

C'est un site de vente pour les professionnels. Il permet aux clients d'accéder à votre stock ainsi qu'à ses conditions d'achats.

Ils ont la possibilité de passer commande directement depuis le site. Cette commande remonte automatiquement dans votre logiciel, ce qui évite les ressaisies. Votre client a également accès aux photos des profils.



Découvrez notre nouveau site internet : www.inovaxo.fr

Témoignage client

Michaël Forget, Directeur opérationnel de la société Hibou Pneus nous a confié ses impressions sur l'outil CONTACT ONLINE



Inovaxo : Quels besoins vous ont poussé à vous intéresser à CONTACT ONLINE ?

Michaël Forget : Un contact permanent avec nos clients en termes de prix et de disponibilité des stocks.

En interne, un allègement du traitement des demandes clients et donc un allègement de la charge de notre service télévente.

I : Aujourd'hui quels retours avez-vous de vos clients sur la prise en main de l'outil ?

MF : Globalement très bon. Les clients peuvent faire un devis clair, reprenant l'ensemble de leurs critères.

Ils apprécient également de pouvoir faire passer la commande en stipulant les impératifs de livraison via le champ « Observations ».

I : Quelles sont, selon eux, les fonctionnalités clés de l'outil ?

MF : Sans hésiter, la possibilité de commander en dehors des horaires d'ouverture de la société, c'est-à-dire 24h/24 et 7j/7. Ils ont à toute heure, une visualisation au réel des stocks et la garantie qu'une fois la commande passée, elle est réservée.

I : Et selon vous ?

MF : La visualisation des stocks au réel en permanence. Cela nous permet de gérer un maximum de commandes dans un minimum de temps.

I : Quels impacts a eu CONTACT ONLINE sur votre activité ?

MF : Une amélioration du service et de notre réactivité et donc un gain en termes de productivité !

Enquête de satisfaction

Vous avez été nombreux à participer à notre enquête de satisfaction envoyée en mai 2013 et nous tenions à vous en remercier. Au-delà des taux de satisfaction globalement très satisfaisants, nous avons finement étudié chacune des 160 enquêtes pour y recueillir vos besoins et demandes

Note de Cœur

7,3/10

d'optimisation. Par ailleurs, cette année, notre note de cœur est de 7,3/10 ce qui nous réjouit individuellement et collectivement.

Nous gardons bien sûr à l'esprit que cette note est perfectible et poursuivons nos efforts pour toujours augmenter votre appréciation générale.



Découvrez notre nouveau site internet : www.inovaxo.fr

Le saviez-vous ?



Votre solution W-CONTACT a évolué pour mieux répondre aux spécificités de votre métier. Voici un aperçu des principales évolutions durant ces derniers mois :

Module Importateur

De plus en plus de nos clients passent par des importateurs (Van den Ban, Deldo, Intersprint,...) pour commander leurs pneus. Pour connaître la disponibilité ainsi que le prix d'un pneu, ils sont obligés d'ouvrir et de rechercher sur chaque site des importateurs (ce qui peut prendre beaucoup de temps).

Grâce à ce module, c'est l'importateur qui envoie par internet son stock et ses prix. Nous récupérons toutes ces informations dans W-CONTACT pour permettre d'avoir sur un seul écran la liste des importateurs, le tarif pour chaque importateur en mettant en évidence le meilleur prix ainsi que le stock disponible.



Lecteur code-barres sans fil



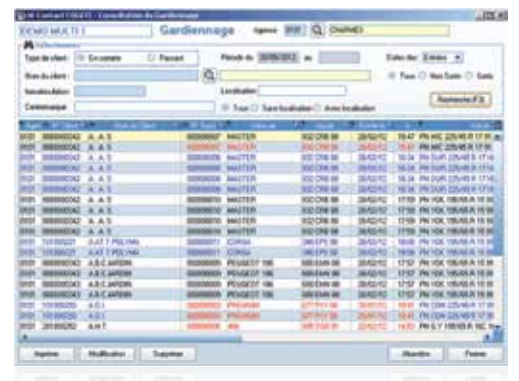
Pour gagner du temps lors d'une réception de marchandise ou lors de l'inventaire, il est possible d'acquérir un lecteur sans fil compatible avec W-CONTACT.

Il suffit de scanner le code-barres puis d'indiquer la quantité de chaque article. Une fois l'ensemble des articles scannés, il suffit de poser le lecteur sur son socle et toutes les informations saisies sont transférées dans W-CONTACT.

Module Gardiennage

Pour les clients qui proposent le gardiennage des pneus, il existe un module permettant d'enregistrer les entrées et les sorties ainsi que d'imprimer les étiquettes adéquates pour les coller sur les pneus du client.

Si cette prestation est facturée, le module permet également de générer la facturation.



Découvrez notre nouveau site internet : www.inovaxo.fr