

# 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<sup>ER</sup> 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<sup>er</sup> 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](http://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.)

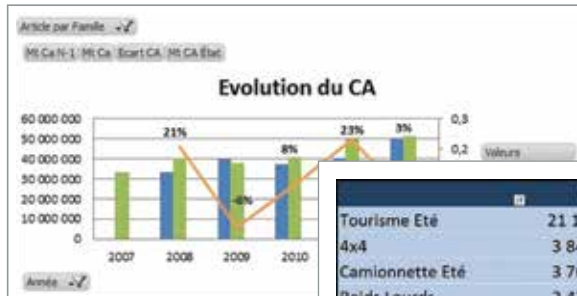
## Produits

### Le Cube

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.

Cet outil permet également un gain de temps considérable sur l'extraction des données et la création de graphiques.



	CA	% du CA	CA N-1	Ecart CA	État
Tourisme Eté	21 142 915	62,27%	18 018 470	17,34%	🟢
4x4	3 846 906	11,33%	4 078 910	-5,69%	🟡
Camionnette Eté	3 765 077	11,09%	3 292 528	14,35%	🟢
Poids Lourds	2 436 177	7,17%	2 652 410	-8,15%	🟡
Tourisme Hiver	1 978 080	5,83%	3 262 094	-39,36%	🟡
Camionnette Hiver	556 250	1,64%	970 557	-42,69%	🟡
4x4 Hiver	229 249	0,68%	333 014	-31,16%	🟡
Total général	33 954 654	100,0%	32 607 983	4,13%	🟢

### L'Audit

Nous vous proposons de réaliser par nos équipes techniques et chefs de projets, un audit afin d'étudier l'adéquation de votre organisation par rapport à nos solutions.

L'idée est d'optimiser l'utilisation des outils informatiques. Cet audit se réalise dans vos locaux.

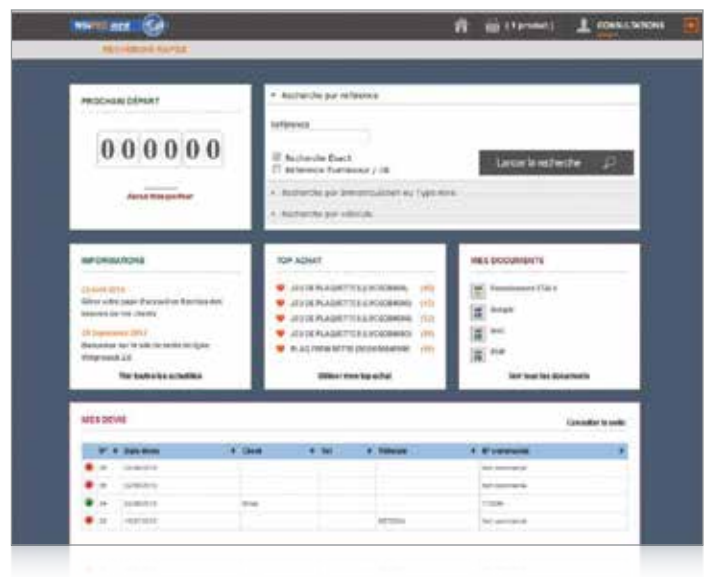
### INO'WEB



INO'WEB est l'extranet qui relie les distributeurs stockistes, les négociants pneumatiques, et les centres auto à leurs clients.

Le commerce électronique a pris une place prépondérante dans votre secteur d'activité. Vous aussi, découvrez comment fidéliser vos clients, et accélérer vos ventes via le web.

Grâce à INO'WEB, déjà plus de 6 000 professionnels de la réparation se connectent au quotidien pour commander directement en ligne 24h/24, 7j/7, connaître vos promotions, interroger la disponibilité de vos stocks.



Découvrez notre nouveau site internet : [www.inovaxo.fr](http://www.inovaxo.fr)

## Témoignage client

### Clément Chauvin, Responsable de la société Auto Casse Bouvier nous a confié ses impressions sur l'outil INO'SALES



#### Inovaxo : Quels besoins vous ont poussé à vous intéresser aux outils de CRM ?

Clément Chauvin : Nous l'avons fait pour le commercial, afin qu'il ait plus de liberté dans son travail. En effet, auparavant il fallait qu'il relève les statistiques de son client avant son RDV; et il devait sans cesse nous contacter pour avoir une visibilité sur les tarifs. Aujourd'hui il peut accéder à toutes ces informations en direct. Grâce à la solution INO'SALES installée sur sa tablette, il peut obtenir facilement les informations qu'il souhaite sur le client et sur nos tarifs en direct. Il peut également saisir en toute autonomie la commande de son client pendant son RDV.

#### I : Aujourd'hui vous avez adopté la solution INO'SALES, comment se passe la prise en main de cette solution en interne ?

CC : Elle a été très rapide ! Tout le monde l'a vite adoptée même les plus novices en informatique. C'est une solution

simple et surtout facile d'utilisation. L'interface est conviviale. C'est presque enfantin. Grâce aux menus et aux icônes, la navigation est très intuitive !

#### I : Selon vous, quelles sont les fonctionnalités clés de l'outil ?

CC : L'accès à nos tarifs et la prise de commande en direct, le module de statistiques en temps réel, et l'agenda qui est pratique pour organiser les tournées du commercial.

#### I : Quelles améliorations souhaiteriez-vous voir dans cette solution ?

CC : Pour moi c'est une solution plutôt complète. Au début on ne pouvait pas imprimer l'agenda, mais cela a été rectifié dans la V2. Pouvoir antidater les RDV serait une amélioration intéressante en cas d'oubli d'un commercial sur la qualification de son agenda.

#### I : Quel impact INO'SALES a eu sur votre développement commercial ?

CC : Cela a boosté les ventes grâce à la réactivité que le commercial a en RDV client avec le CRM. En effet il a davantage d'arguments plus précis et persuasifs avec la visibilité immédiate de tous nos tarifs. Il n'a plus besoin de nous contacter à plusieurs reprises pendant la négociation pour avoir les éléments nécessaires. Il a les armes pour apporter immédiatement une réponse complète au client et répondre à toutes ses objections, et cela lui permet de finaliser les ventes en direct le plus souvent.

## Enquête de satisfaction

**Vous avez été nombreux à participer à notre enquête de 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](http://www.inovaxo.fr)

# Le saviez-vous ?



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

## Module Achats

### Achats ► Réapprovisionnement ► Mise à jour du plan de réapprovisionnement

Cette fenêtre permet de paramétrer des réapprovisionnements sur un même tableau.

Vos avantages :

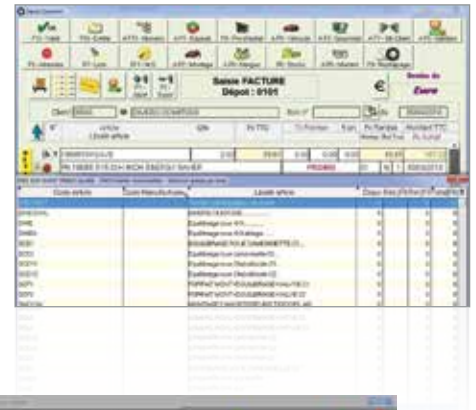
- Visualiser l'ensemble de vos réapprovisionnements sur un même tableau
- Déclencher les réapprovisionnements à date à l'aide d'une tâche planifiée Windows
- Créer des plans de réapprovisionnement par agence
- Exclure de ces plans une liste de marques ou de famille d'articles

### Paramètres ► P. Achats ► P. Commandes ► Format EDI

Cette fenêtre permet de créer un format d'importation de commande d'achat.

Vos avantages :

- Vous pouvez paramétrer un format texte, Excel ou XML
- Indiquer les colonnes à importer
- Utiliser l'icône 'Importer commande' en saisie de commande d'achat



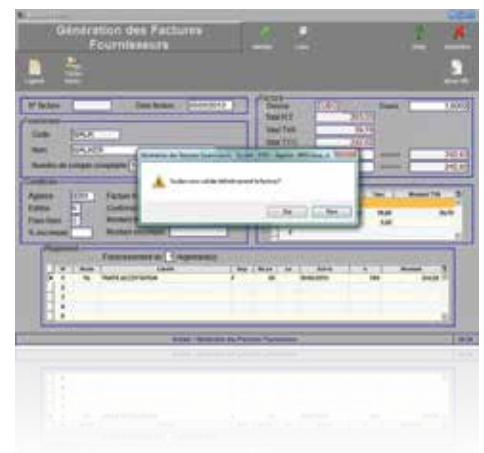
## Module Factures Fournisseurs

### Achats ► Facturation ► Génération des factures fournisseurs

Le paramètre utilisateur FFAC\_VALID permet de valider directement une facture contrôlée.

Vos avantages :

- Permettre de basculer ou non une facture dans l'interface de comptabilité sans passer par la fenêtre de validation des factures
- Gagner du temps dans le contrôle
- Ouvrir ce droit par utilisateur



Découvrez notre nouveau site internet : [www.inovaxo.fr](http://www.inovaxo.fr)