

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.)

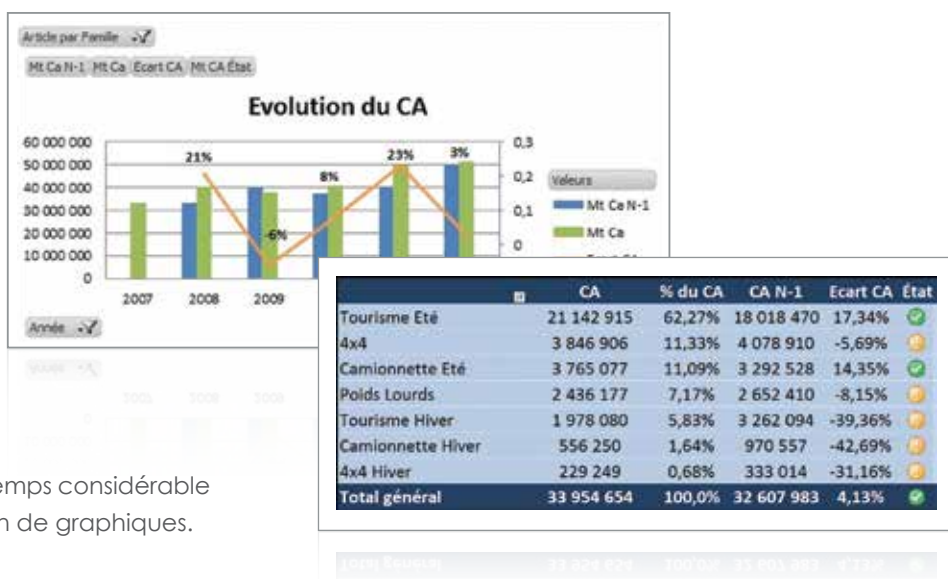
Produits

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.



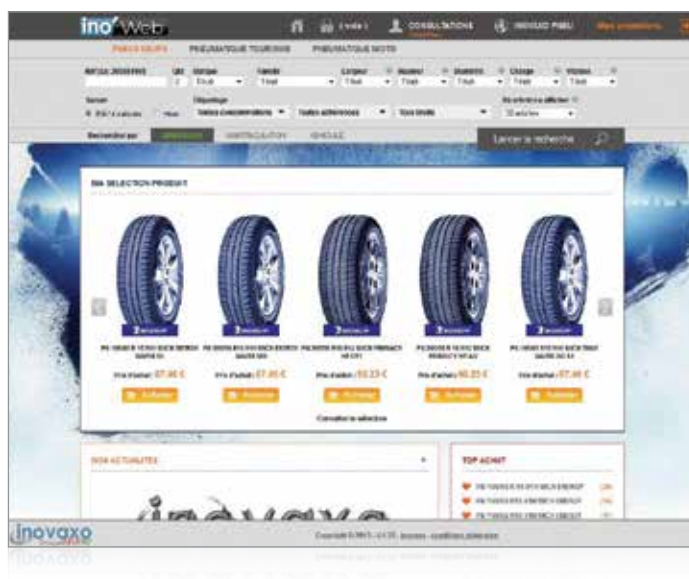
INO'WEB



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

Témoignage client

Laurent Monier, Responsable de la société SAFA nous a confié ses impressions sur l'outil INO'WEB



Inovaxo : Quels besoins vous ont poussé à vous intéresser à INO'WEB ?

Laurent Monier : C'est la demande client ! On s'est aperçu que beaucoup d'entre eux l'utilisaient chez d'autres confrères. Ça a été l'élément déclencheur. Après une longue réflexion, notre choix s'est porté sur INO'WEB.

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

LM : Ils trouvent la solution facile d'utilisation, simple. L'interface leur paraît conviviale. Ils aiment travailler dessus.

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

LM : L'information immédiate de la disponibilité des pièces

et du prix. Ils apprécient aussi la simplicité et la rapidité avec lesquelles ils peuvent passer leur commande.

I : Et selon vous ?

LM : Mis à part l'aspect technique, je dirais l'aspect pratique et rapide. La commande arrive directement. Nous n'avons plus qu'à la préparer.

I : Quels impacts a eu INO'WEB sur votre activité ?

LM : C'est un outil très appréciable puisqu'il génère beaucoup de commandes. Le gain de temps est considérable. Le téléphone sonne beaucoup moins. Cela nous permet donc de traiter davantage de commande en un temps imparti.

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 ?

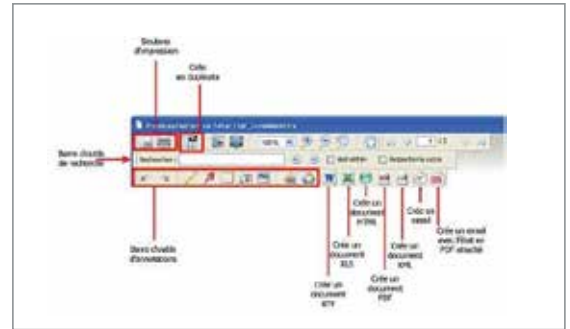


Votre solution WINPRO PNEUS a évolué pour mieux répondre aux spécificités de votre métier. Voici un aperçu des principales évolutions durant ces derniers mois :

Aperçu avant impression

L'aperçu dispose de nouvelles fonctions :

- Recherche de texte
- Outils d'annotations avant impression
- Outils d'exportation vers les standards XML, HTML, PDF
- Création de duplicata

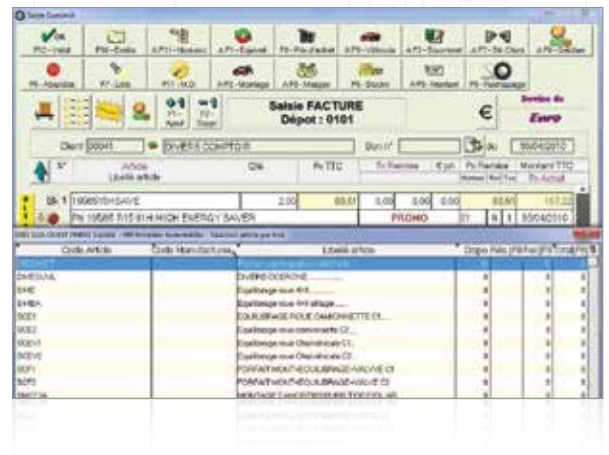


Prestations liées et scénario de vente

Pour améliorer vos ventes, WINPRO PNEUS peut vous proposer une prestation liée à un produit ou même un enchaînement d'autres produits.

Vos avantages :

- Connaissance de produits liés (Pneu TT et chambre à air)
- Proposition de prestation complémentaire (Ex : Train avant)

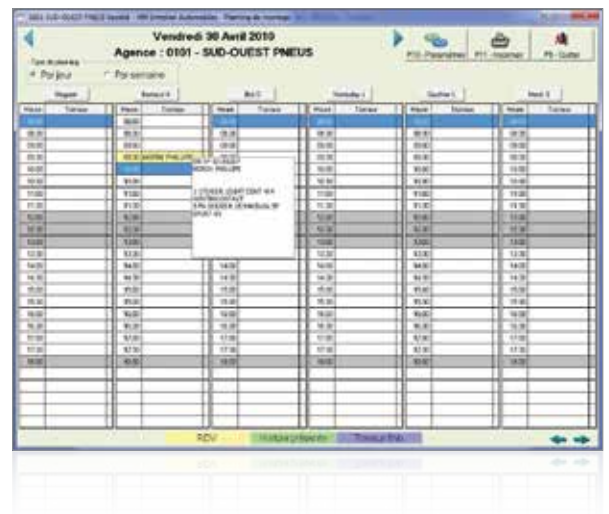


Module planning de rendez-vous

Ce module permet de gérer vos RDV clients.

Vos avantages :

- Gestion des RDV avec liaison de l'O.R.
- Suivi des véhicules de prêt
- Option envoi SMS lorsque le véhicule est prêt
- Suivi de l'activité atelier en temps réel



Découvrez notre nouveau site internet : www.inovaxo.fr