

Avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement de logiciel de gestion globale, **Ordirope accompagne plus de 500 entreprises** fournisseurs de la grande distribution.

Parce que nous connaissons et anticipons vos besoins, nous pouvons nous concentrer sur des solutions dédiées à votre métier et évolutives.

**Nous parlons le même langage...**



DYNAMISEZ LES ACTIONS COMMERCIALES AU QUOTIDIEN EN PARTAGEANT EFFICACEMENT LES INFORMATIONS CLIENTS/PROSPECTS. ANALYSEZ L'ACTIVITÉ ET SIMPLIFIEZ LES TÂCHES ADMINISTRATIVES DE LA FORCE COMMERCIALE. RENFORCEZ LA RELATION AVEC VOS CLIENTS POUR LEUR OFFRIR LES MEILLEURS SERVICES.



## Gérer toute l'activité commerciale

**Minos CRM** prend en charge tout le suivi de l'activité commerciale et permet de :

- gérer des dossiers clients complets et personnalisés,
- trouver l'information souhaitée en moins de 3 clics,
- traiter les activités, les comptes rendus et les objectifs,
- prendre des commandes et faire des offres,
- effectuer des relevés de linéaires et gérer la distribution numérique,
- travailler en mode connecté/déconnecté,
- échanger avec les autres utilisateurs du service commercial.

## Proposer un outil simple à votre force commerciale

**Minos CRM** est la solution souple et évolutive, qui saura accompagner l'évolution de votre stratégie commerciale.

Elle offre :

- une prise en main immédiate par les utilisateurs grâce à son interface web : recherche intuitive, ergonomie optimisée, rapidité d'utilisation,
- une application adaptable à votre démarche commerciale,
- une ouverture vers différents systèmes d'information,
- une solution multilingue,
- le respect des règles de l'organisation de l'entreprise et de son évolution,
- une gestion multi-sociétés,
- un moteur de recherche multicritères,
- des connecteurs adaptés aux messageries IBM Notes, Microsoft Exchange, Google...





## Dynamisez vos actions commerciales au quotidien

### Paramétrage et Sécurités

- Intégration des processus métiers.
- Définition des structures commerciales.
- Gestion des droits par utilisateur (onglets, fiches, champs).
- Personnalisation des écrans.
- Notifications.

### Prise de commandes/offre de prix

- Catalogue produit intégré.
- Proposition/offre de prix.
- Commandes (avec interfaçage du système d'information) ou remontée des commandes directement dans le système de gestion

### Suivi des projets/affaires

- Fiche projet.
- Centralisation des commandes par projet.
- Centralisation des actions par projet.
- Suivi de l'évolution des projets.
- Gestions des contacts liés au projet.

### Suivi de la présence de la concurrence

- Identité, points forts, points faibles.
- Suivi des concurrents (prix, présence...).

### Simplification des tâches administratives

- Planning des activités et des tâches à réaliser en tenant compte des jours fériés, par commercial avec envoi automatique d'invitation.
- Workflow de validation des congés et notes de frais.
- Génération et exploitation des comptes rendus hebdomadaires d'activité.

### Vision 360° du dossier client

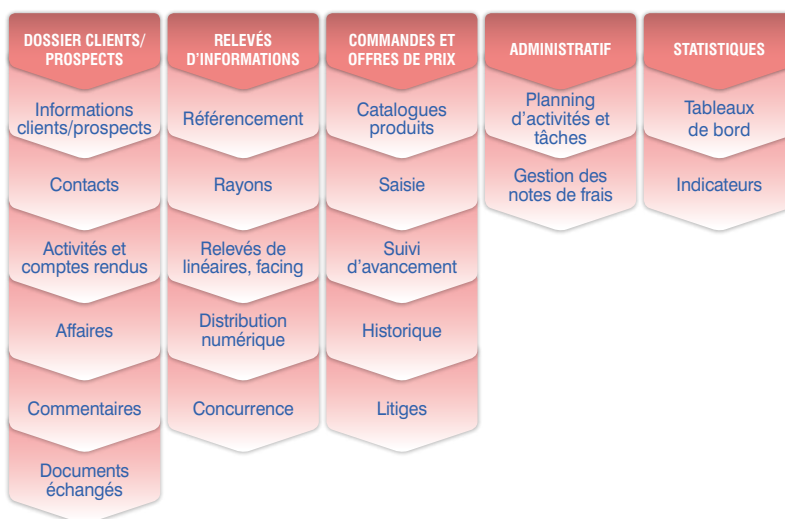
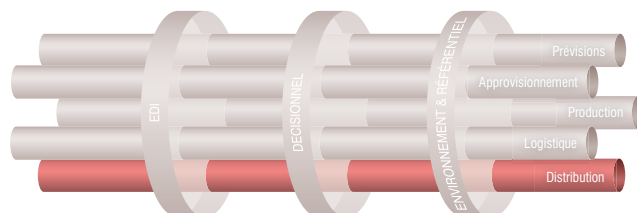
- Création d'un dossier client personnalisé.
- Annuaire des prospects/clients/contacts.
- Comptes rendus personnalisés.
- Agenda partagé et planification des visites.
- Comptes rendu hebdomadaires des objectifs commerciaux.
- Risques clients.
- Litiges.

### Relevés d'informations produits

- Relevé de linéaire, facing.
- Suivi de ces relevés : cadenciers.
- Référencements et assortiments.
- Calcul de la part de linéaire par rayon.
- Suivi des ruptures produits en rayon.
- Gestion du facing et du taux d'occupation par famille de produits.
- Gestion de la distribution numérique des produits relevés par rapport au référencement du client.

### Analyse de l'activité et du positionnement

- CA, clients, activités...
- Définition des indicateurs.
- Extraction des données à la demande, croisement de données statistiques.
- Aide à la décision.
- Répartition du Chiffre d'Affaires par période, par article et au global.
- Evolution du taux de distribution numérique.
- Suivi commercial mensuel et annuel.
- Compte d'exploitation client/produit.
- Tableau de marges 4 fois net.



2, quai du commerce - CP 731  
 69256 LYON CEDEX 09  
 Tél. : 04 72 53 33 33  
 Fax : 04 72 53 33 34

[www.ordirope.fr](http://www.ordirope.fr)  
[commercial@ordirope.fr](mailto:commercial@ordirope.fr)