



CRM | ERP pour PME et ETI

Fiche produit

Weavy pour les commerciaux

A l'attention de : Clients et Partenaires
Document : Fiche Produit

Projet : Weavy pour les commerciaux
Rédacteur : Mathieu Anichini

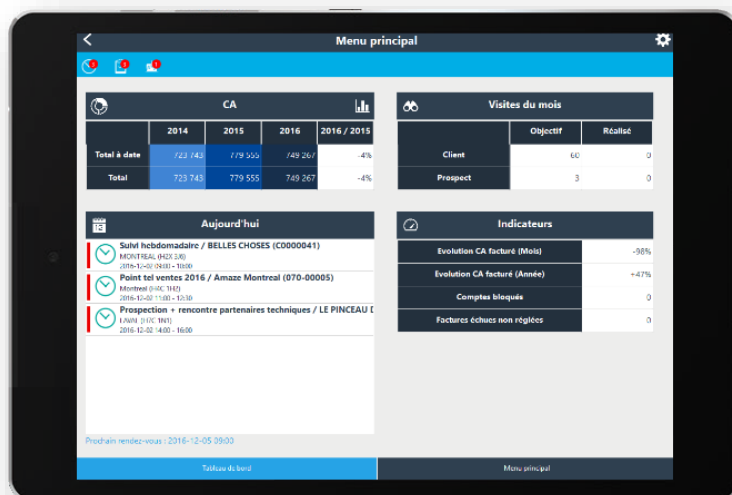
Version : V5.0
Dernière Maj. : 15/04/2019

Sommaire

Weavy, solution pour les forces commerciales	4
1.1 Les points forts	4
1.2 Weavy : Les fonctionnalités	5
2 Architecture Weavy	6
3 Prérequis Techniques.....	6
4 Fonctionnalités Weavy Mobile.....	7
4.1 Organisation de journées	7
4.2 Agenda	7
4.3 Tâches	7
4.4 Retards de visites	8
5 Consultation et saisie d'informations	8
5.1 Fiche client / prospect / suspect	8
5.2 Encours client / état client	8
5.3 Reliquat et historique des pièces commerciales	9
5.4 Gestion d'évènements	9
5.5 Rapport de visite	9
5.6 Formulaire et enquêtes clients	9
5.7 Gestion des opportunités	9
5.8 Gestion des affaires	10
6 Activité de négoce	11
6.1 Catalogue produit	11
6.2 Prise de commandes / devis	11
6.3 Livraison & Stock véhicule	12
6.4 Plan d'action commerciale	12
7 Activité GMS	13
8 Suivi d'activité	14
8.1 Tableau de bord commercial	14
8.2 Activité commerciale	14
8.3 Statistiques de chiffres d'affaires et quantitatifs	15
8.4 Tableau de bord	15
9 Outils cartographiques / GPS.....	16
9.1 Géolocalisation de l'activité commerciale	16
9.2 Recherche par client pivot	16
9.3 Cartographie	16

9.4	Circuits de visite	17
10	Administratif et communication	18
	Messagerie Flash	18
10.1	Formulaires administratifs	18
10.2	Documents	18
10.3	Liste de diffusion	18
10.4	Emailing	18
10.5	Notes de frais	19
10.6	Synchronisation des contacts du terminal	19
11	CRM Web	20
12	Portail extranet client	21
13	Synchronisation	21
14	Weavy Studio	22
14.1	Exemples	22
15	RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données)	23

Weavy, solution pour les forces commerciales



Weavy est une solution de CRM multiplateforme qui se présente sous forme modulaire pour répondre précisément à vos besoins. Weavy profite d'un outil de développement propriétaire puissant (cf. fiche produit Weavy Studio) qui lui offre une évolutivité dans le paramétrage des écrans et permet le développement intégral de fonctionnalités sur-mesure.

1.1 Les points forts

Solution multi représentant : Les commerciaux peuvent partager des fiches clients et travailler en concurrence sur celles-ci. Certaines données liées au client sont gérées en autonomie pour chaque commercial (Fréquence de visite, date de dernière visite, date de rappel...).

Une technologie de mise à jour différentielle qui limite les échanges de données. Les mises à jour sont possibles depuis toute connexion Internet filaire, EDGE/3G/4G ou WIFI. Toutes les données restent disponibles et accessibles sans couverture réseau.

Solution interfacée : Weavy communique avec votre système d'information pour importer et exporter des données depuis/vers vos autres outils de gestion par le biais de fichiers à plats ou d'une connexion directe aux bases de données (format SQL).

Solution communicante : notifications par email, avec pièces jointes, synchronisation avec les agendas professionnels.

Un outil de personnalisation par configuration graphique et éditeur de scripts permettant des développements spécifiques.

Solution multilingue : Weavy est disponible nativement en plusieurs langues (français, anglais, allemand, italien et espagnol). Il vous est possible d'intégrer des nouvelles langues. Weavy adapte aussi l'affichage des numéraires, des dates et des montants en fonction des paramètres régionaux du mobile.

Solution multiplateforme : Weavy est disponible sur les systèmes d'exploitation Microsoft Windows, Apple iOS et Google Android.

1.2 Weavy : Les fonctionnalités

Weavy est une solution de CRM multiplateforme dédiée aux forces de vente. Elle se décompose en fonctionnalités métiers :

› **Organisation de journées**

- Agenda (Rendez-vous)
- Tâches
- Alertes des retards de visite

› **Consultation et saisie d'informations**

- Fiches clients / prospects / suspects
- Encours client / Etat client
- Reliquat et historique des pièces commerciales
- Gestion d'évènements
- Rapport de visite
- Formulaires et enquêtes clients
- Gestion de opportunités
- Gestion des affaires

› **Activité de négoce**

- Catalogue produit
- Prise de commandes / devis
- Livraison & Stock véhicule
- Plans d'action commerciale

› **Activité GMS**

- Diffusion numérique et relevé de linéaire
- Relevé de concurrence

› **Suivi d'activité**

- Activité commerciale
- Statistiques de chiffres d'affaires et quantitatifs
- Tableau de bord par clients / représentants / articles / visites

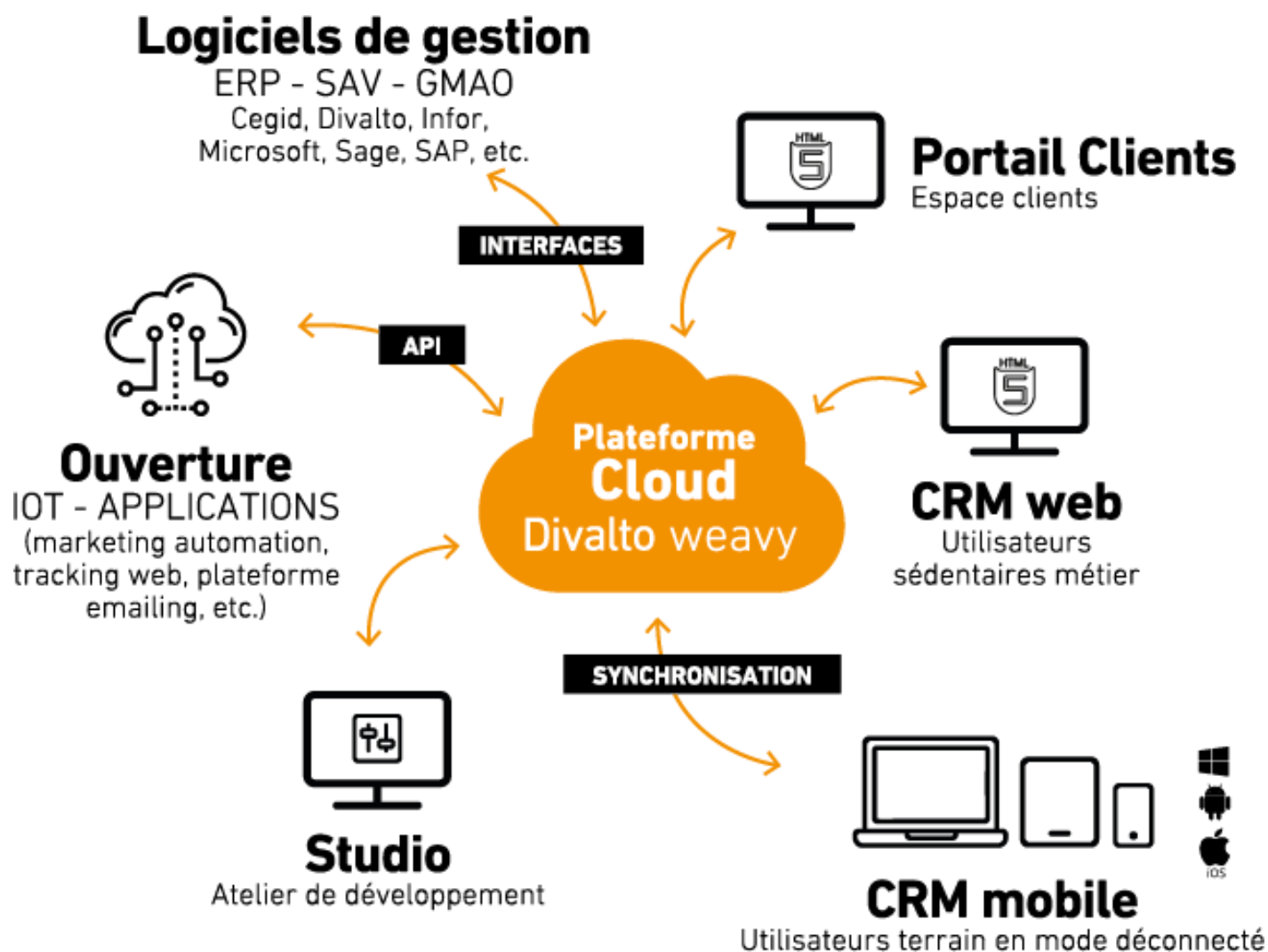
› **Outils cartographiques / GPS**

- Géolocalisation de l'activité commerciale
- Recherche par client pivot
- Cartographie
- Circuits de visite

› **Administratif et communication**

- Messagerie Flash
- Formulaires administratifs
- Documents
- Liste de diffusion
- Emailing
- Notes de frais

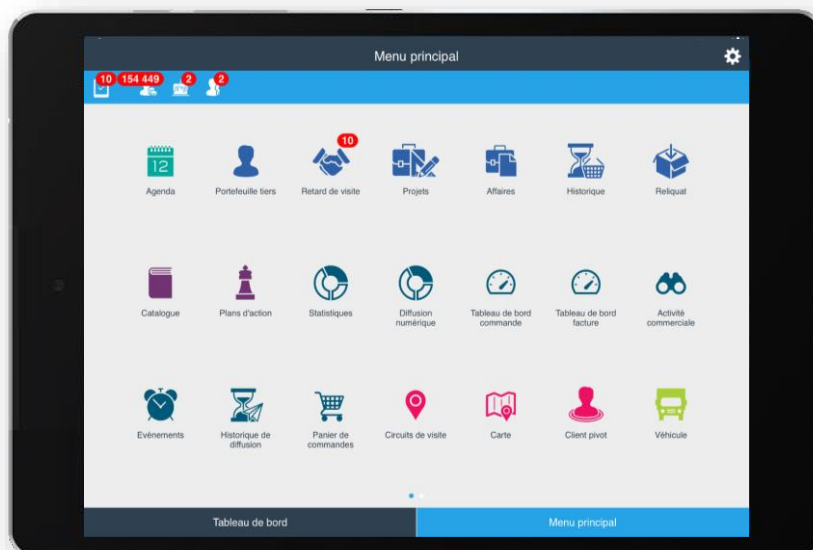
2 Architecture Weavy



3 Prérequis Techniques

Voir la fiche des prérequis techniques.

4 Fonctionnalités Weavy Mobile



4.1 Organisation de journées

Le commercial a différents outils à sa disposition pour l'assister à l'organisation de ses journées.

4.2 Agenda

L'agenda Weavy peut être interfacé avec l'agenda professionnel du commercial. Il offre au commercial une visibilité sur son activité dans une période donnée (Liste, jour, semaine, mois) et la possibilité de saisir de nouveaux rendez-vous.

- › Les données disponibles dans l'agenda : Rendez-vous, tâches, rapports de visite, commandes, circuits de visite.
- › Création de rendez-vous : Les rendez-vous peuvent-être affectés à un commercial, attachés à un client et un contact client. Il est également possible de définir des objectifs de réalisation qui seront repris dans le rapport de visite.
- › Vues jour/semaine/semaine de travail/mois des interventions et RDV planifiés ou réalisés
- › Gestion des RDV privés

4.3 Tâches

Le commercial a la capacité de créer des tâches à réaliser et d'être notifié en cas d'échéance dépassée.

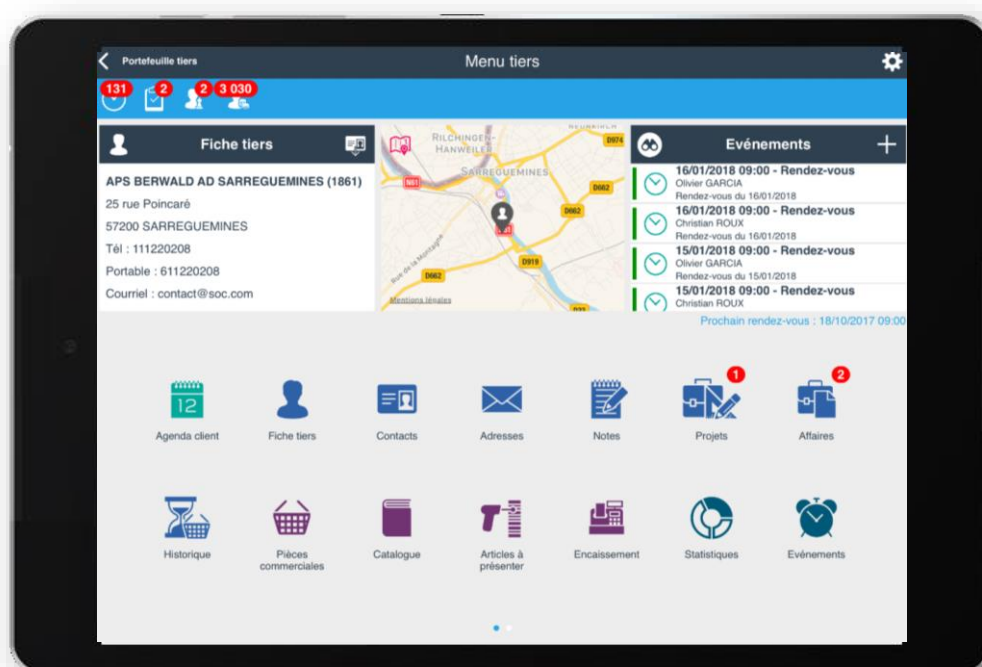
- › Types de tâches personnalisables
- › Alarme à l'échéance
- › Création automatisée de relances

4.4 Retards de visites

A chaque visite client, Weavy calcule une date de rappel en fonction de la fréquence usuelle de visite du représentant sur le client. Lorsque cette date arrive à échéance, le commercial est alerté de l'état des clients en retard de visite.

- › Fréquence de visite personnalisable par client et par représentant
- › Date de rappel calculée automatiquement et modifiable
- › Possibilité de générer directement un rendez-vous client à la date de rappel si celle-ci est confirmée

5 Consultation et saisie d'informations



Le commercial a accès à de nombreuses informations sur son fichier client et les enrichit dans Weavy.

5.1 Fiche client / prospect / suspect

Les fiches client synthétisent l'ensemble des informations liées au client :

Les données d'identifications du tiers, ses coordonnées bancaires, ses conditions de paiement, les contacts, les adresses de livraison et les commerciaux affectés à la fiche.

5.2 Encours client / état client

Le commercial est notifié de l'encours client et de son blocage en comptabilité.

- › Détail de l'encours par pièce

- › Procéder à des encaissements partiels (par lignes de commande) ou complets (par factures) avec notification email au siège pour mise à jour de l'encours dans l'ERP

5.3 Reliquat et historique des pièces commerciales

Le commercial peut consulter l'historique de facturation de chaque client et les reliquats de livraison.

- › Intégration des informations depuis l'ERP (commandes Weavy + commandes ERP + commandes passées par des solutions tierces)

5.4 Gestion d'évènements

Les différents échanges peuvent être consignés sous forme d'évènements

- › Génération automatique d'évènements à la création de devis, commande, enquêtes, rendez-vous, rapport de visite etc ...
- › Formulaires et champs de saisie différents par type d'évènements
- › Plugin Outlook Windows, pour archivage des emails avec fichiers comme évènements dans le Mobile Weavy.

5.5 Rapport de visite

Les rapports de visite permettent de rationaliser et de pérenniser le suivi client.

- › Rapports pré-complétés et listes contextuelles pour une saisie rapide et optimisée
- › Définition d'une date de rappel et de prochain rendez-vous

5.6 Formulaires et enquêtes clients

La fonction Formulaires permet de créer des demandes et formulaires personnalisés qui seront ensuite complétés par les commerciaux et transmis par email aux équipes compétentes.

- › Personnalisation des formulaires grâce à un outil graphique et orienté utilisateur
- › Possibilité d'ajouter de la prise de photo ou des zones de signature
- › Scénarios conditionnels en fonction des réponses précédentes
- › Envoi des demandes et des résultats par email au format PDF

5.7 Gestion des opportunités

Les opportunités peuvent être suivies dans Weavy

- › Suivi de l'avancement selon une méthode à personnaliser
- › Relevé des partenaires / concurrents
- › Possibilité d'attacher des devis et documents
- › Déclaration des temps
- › Analyse du pipe par indicateurs et graphiques (Réalisé, Pipe pondéré, A réaliser, Objectif etc...)

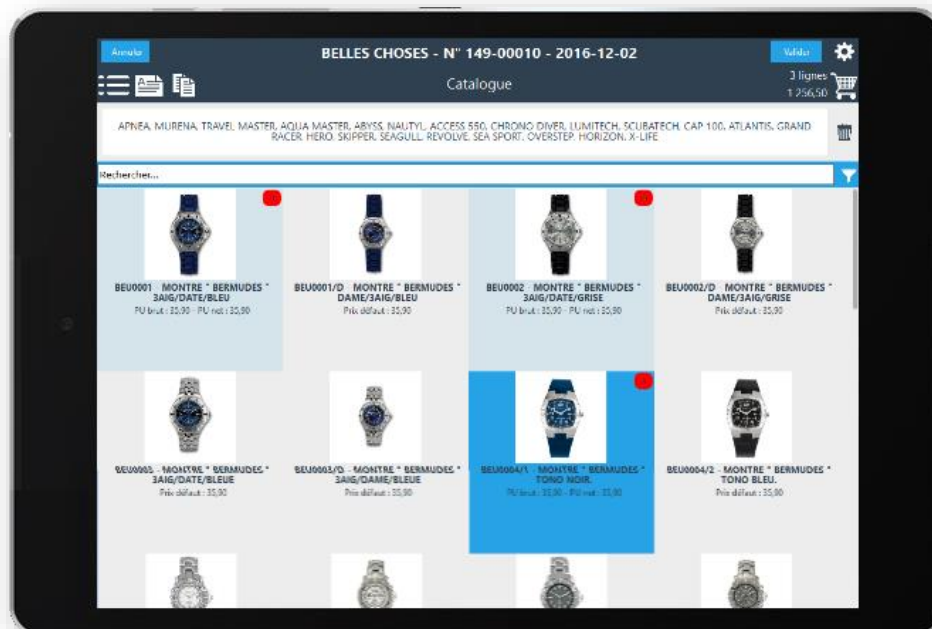
- › Gestion du pipe par méthode KANBAN
- › Revue du pipe par commercial
- › Historisation de l'ensemble des modifications réalisées

5.8 Gestion des affaires

Les affaires peuvent être suivies dans Weavy

- › Suivi de l'avancement selon une méthode à personnaliser
- › Relevé des partenaires / concurrents
- › Possibilité d'attacher des devis et documents
- › Déclaration des temps

6 Activité de négoce



6.1 Catalogue produit

Le commercial peut présenter le catalogue produit depuis Weavy par le biais d'une fonctionnalité intuitive et visuelle

- › Sélection poussée de familles et sous-familles pour une recherche rapide des produits
- › Affichage sous forme de vignettes avec intégration des images produit
- › Accès à la fiche produits avec les photos / documentations et informations de stock

6.2 Prise de commandes / devis

Le commercial peut saisir des pièces commerciales sur un client avec un outil de prise de commandes évolutif.

- › Saisie de plusieurs types de pièces commerciales (commandes, devis) avec un document PDF personnalisé pour chacun de ces types
- › Différents outils de recherche d'articles : depuis un historique de commandes client, à partir d'une ancienne pièce (commande ou devis), des modèles de commande préétablis ou depuis le catalogue (tableau/vignettes/carrousel)
- › Gestion des articles de remplacements, liés, déclinaisons (5 niveaux) et visualisations par matrice, par lots (gestion des DLC), par numéros de séries, par kits.
- › Consultation du stock article par dépôt
- › Possibilité de définir en amont des articles à présenter
- › Intégration de votre gestion tarifaire (sous conditions)

6.3 Livraison & Stock véhicule

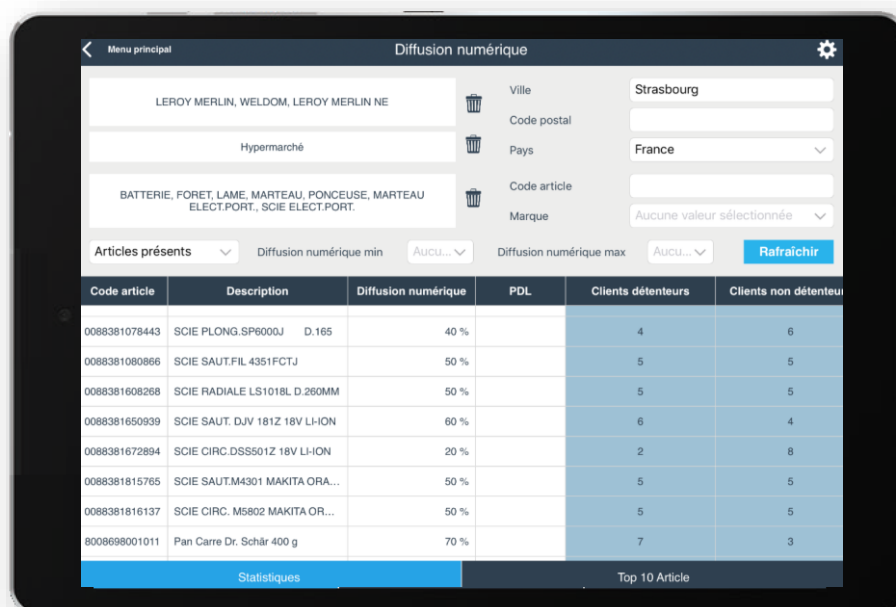
- › Possibilité de livrer une commande
- › Saisie de livraison en direct (sans commande préalable)
- › Gestion du stock véhicule (notamment avec les articles en lots et numéros de séries)

6.4 Plan d'action commerciale

Le manager définit des actions à réaliser en fonction d'une typologie de clients.

- › Plans d'action dynamiques en fonction des données clients
- › Alerte au commercial lors de la visite d'un client concerné par un plan d'action
- › Compte-rendu aisé du commercial
- › Outil de suivi détaillé des actions réalisées

7 Activité GMS



Dans Weavy, les commerciaux disposent d'outils pour effectuer le relevé de linéaire et le relevé de concurrence nécessaire aux calculs de la diffusion numérique.

Diffusion numérique et relevé de linéaire

Saisie en magasin des relevés linéaires et consultation de la diffusion numérique

- › Saisie de rayon (Nombre éléments, de barres de force, Largeur, linéaire développé)
- › Relevé de linéaire manuel ou via lecteur de code à barre (Rupture, niveau, nombre de facing, prix, promotion, PLV, zone)
- › Consultation de la diffusion numérique (Filtre par groupes de clients, types de magasins, familles articles, ville, CP, pays, Marque, rupture, taux de DN)

Relevé de concurrence

Saisie en magasin du relevé de concurrence

- › Relevé de concurrence manuel ou via lecteur de code à barre
- › Saisie et alimentation d'une table de concurrence
- › Saisie des prix par articles
- › Prise de photos

8 Suivi d'activité

Date	Représentant	Code client	Nom client	CA	Nb. actions	Observation
2016-12-02	Geoffroy VALLIN	0000041	BELLES CHOSES	1 871,85	1	
2016-11-30	Geoffroy VALLIN	0000041	BELLES CHOSES	0,00	0	
2016-11-03	Geoffroy VALLIN	048-00002	Groupe DIVALTO	215,40	1	
2016-10-07	Geoffroy VALLIN	010-00003	Amaze Montreal	0,00	1	Révisé tel
2016-10-06	Geoffroy VALLIN	0000041	BELLES CHOSES	10 321,43	2	
2016-10-06	Geoffroy VALLIN	0000004	MAJUSCULE	3 948,90	2	
2016-10-06	Geoffroy VALLIN	0000011	ICA Fleux Montk	3 788,00	1	
2016-10-06	Geoffroy VALLIN	0000034	CRLCI	1 000,25	1	

Dans Weavy, les managers commerciaux peuvent piloter l'activité commerciale grâce aux plans d'action. Toute la hiérarchie commerciale (dont les commerciaux) ont aussi accès à des outils de suivi d'activités (visites, chiffre d'affaires).

8.1 Tableau de bord commercial

Le tableau de bord commercial permet à un manager de suivre par mois, trimestre ou année, l'activité d'un commercial

- › Indicateur par nombre et montant des devis, commandes, bons de livraison, bons d'avoir par mois en cours, trimestre en cours, et année en cours
- › Liste des opportunités, factures, visites du commercial sélectionné
- › Tableau récapitulatif mois par mois sur l'année en cours du nombre de visite, du nombre et du montant des factures, commandes et de la marge.

8.2 Activité commerciale

Le suivi d'activité synthétise l'ensemble des actions, les chiffres d'affaires réalisés ainsi que le nombre de visites par jour par représentant.

- › Vue exhaustive et synthétique de l'activité de la force de vente sur le terrain
- › Panel de filtres pour affiner les résultats (par période, par représentant, etc.)
- › Totaux et sous-totaux par représentant et par jour

8.3 Statistiques de chiffres d'affaires et quantitatifs

Le représentant et son manager peuvent accéder à un état du chiffre d'affaires calculés sur le réel facturé sur les trois dernières années.

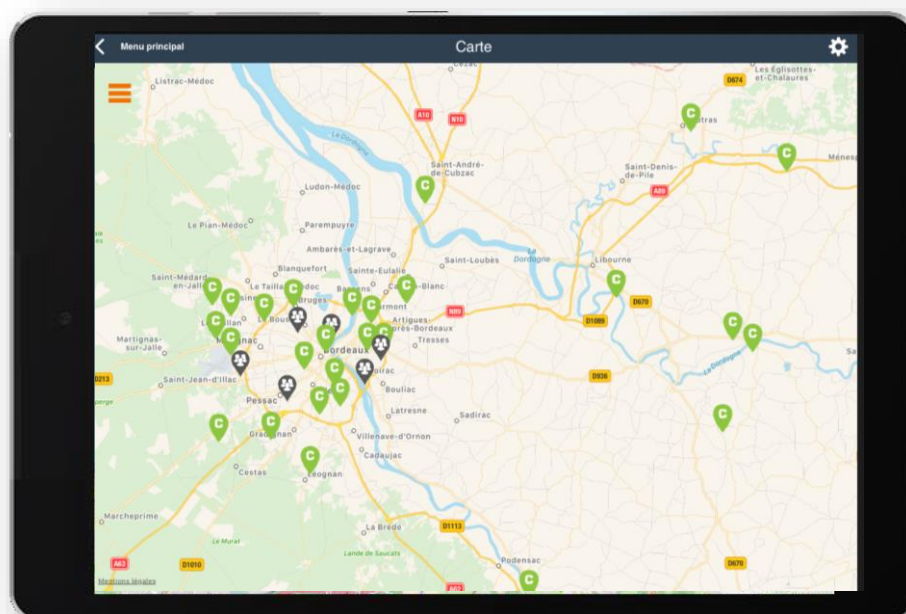
- › Affichage par représentant, par famille ou sous-famille de produit et famille de tiers
- › Affichage sous forme de graphique ou tableau

8.4 Tableau de bord

Chaque commercial a accès à des indicateurs graphiques sur sa facturation, ses commandes, ses visites, son top articles et son top clients.

- › Données utilisées issues de Weavy (commandes, rapports de visite) et de l'ERP
- › Outil complémentaire aux statistiques avec des indicateurs sur le potentiel terrain
- › Indicateurs graphiques sous différentes formes de graphes

9 Outils cartographiques / GPS



Weavy intègre la géolocalisation au cœur des données.

9.1 Géolocalisation de l'activité commerciale

A la création de rapports de visite et de pièces commerciales, les données peuvent être géolocalisées.

- › Suivi cartographié de l'activité commerciale

9.2 Recherche par client pivot

Le commercial peut lister des clients à proximité d'un client pivot

- › Outil d'aide à la préparation de journées terrain
- › Rationalisation des temps de trajet
- › Prise de rendez-vous rapide

9.3 Cartographie

La cartographie permet de visualiser les clients et prospects du portefeuille sur une carte.

- › Icônes différentes selon la typologie de compte – client ou prospects, ainsi que selon la présence d'un rendez-vous ce jour ou bien dans le futur
- › Possibilité d'effectuer une recherche à proximité selon la position GPS du représentant, ou bien selon un client pivot

9.4 Circuits de visite

Les circuits de visite permettent au commercial d'organiser son fichier client-prospect. Ces circuits peuvent-être constitués manuellement par le commercial et générés depuis une liste de clients à proximité d'un client défini comme un pivot.

- › Alimentation manuelle ou automatisée du circuit de visite
- › Les clients à jour dans les visites du commercial sont masqués lors de l'utilisation d'un circuit de visite
- › Affichage de la liste des clients sur une carte avec navigation

10 Administratif et communication

Messagerie Flash

La messagerie Flash est une alternative aux emails bruts et SMS. Il permet à la direction de diffuser largement une information sur les mobiles et aux collègues de communiquer entre eux.

- › Solution de communication embarquée dans le progiciel
- › Diffusion de masse depuis l'interface d'administration

10.1 Formulaires administratifs

La société peut mettre à disposition des formulaires personnalisés pour les besoins administratifs comme les demandes de congés.

- › Personnalisation des formulaires grâce à un outil graphique et orienté utilisateur
- › Envoi des demandes et des résultats par email au format PDF

10.2 Documents

La société peut mettre à disposition des documents commerciaux ou techniques.

- › Gestion d'une arborescence de documents
- › Consultation de tous types de documents (format et poids en fonction des possibilités du terminal)

10.3 Liste de diffusion

Le commercial peut utiliser ou définir des listes de diffusion pour transmettre par email les évènements de la CRM.

- › Création et utilisation de liste de diffusion constituée des collaborateurs de la société
- › La diffusion des évènements est paramétrable par type d'évènements (optionnelle, obligatoire et les listes peuvent être paramétrées en amont par type évènements)

10.4 Emailing

Le commercial peut consulter les campagnes emails ou SMS transmises au client et connaître les contacts ciblés

- › Les campagnes sont consultables par client
- › Par campagne on peut consulter les contacts ciblés et connaître le statut de l'email (Ouvert, cliqués, non transmis, désabonné)
- › Export XLS pour gestion de mailing classique
- › Compatible et connecteurs fournis avec Sarbacane, Mailchimp et DoList

10.5 Notes de frais

Le commercial peut saisir ses frais dans Weavy et les transmettre au siège.

- › Historisation des déclarations de frais
- › Génération d'un rapport PDF sur une période sélectionnée

10.6 Synchronisation des contacts du terminal

- › Synchronisation de l'ensemble des contacts Weavy sur le répertoire du terminal
- › Import manuel et sélectif des contacts du terminal dans le répertoire de Weavy

11 CRM Web

The screenshot displays the CRM Web interface. On the left is a dark sidebar with the 'swb' logo and the role 'ADMINISTRATEUR LG WEB - SWM4'. The sidebar menu includes: Clients (4187), Pièces C. (187), Enquêtes (40), Modèles de commande, Plans d'action, Suivi des plans d'action, Suivi des clients, Statistiques CA, Types d'événement, Types génériques, and Agenda.

The main area features a 'Filtres' section with search fields for 'Code client', 'Nom client', 'Représentant', 'Code postal', 'Ville', and 'Dernière visite'. Below these are 'Rechercher' and 'Réinitialiser' buttons. The 'Représentant' field shows '37 élément(s)'. The 'Dernière visite' field shows '05/11/2016'.

Below the filters is a 'Clients' table with the following data:

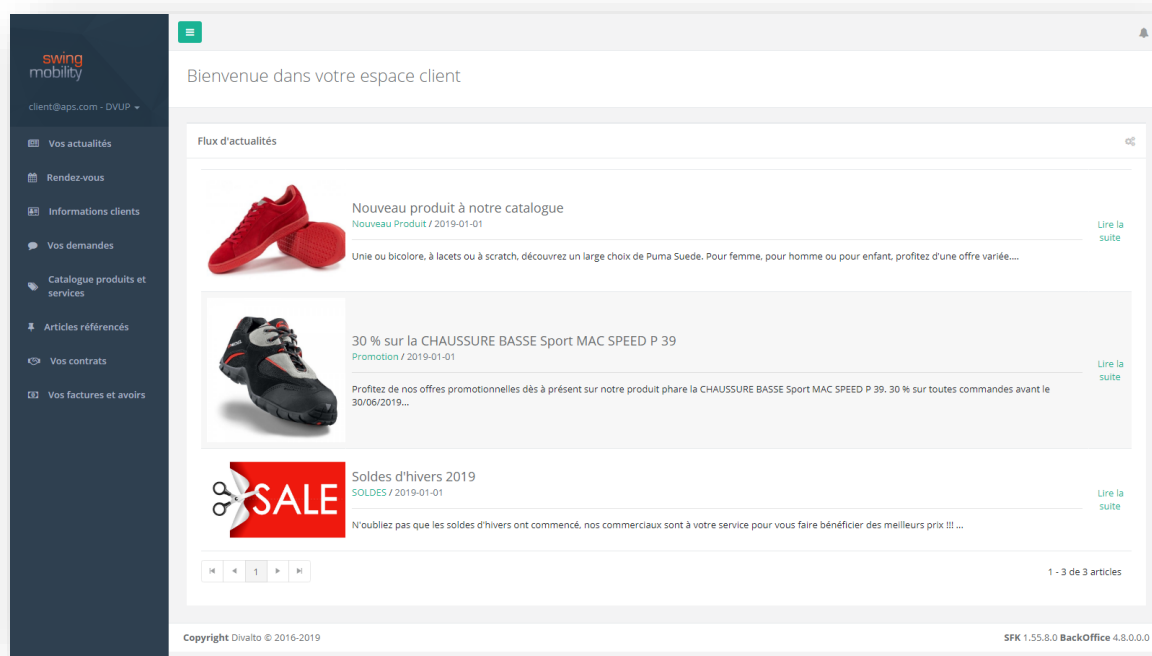
	Code client	Nom client	Code postal	Ville	Visite	Dernière visite
Suivi client	AGEFOS	AGEFOS PME ILE DE FRANCE / PAT NEF	91916	EVRY CEDEX 9	3	02/12/2016
Suivi client	HOPARPAJON	Docteur TOUDJINE	94076	VILLEJUIF	0	05/12/2016

At the bottom of the table is a pagination bar showing '1 - 2 de 2' and a 'Nouveau client' button.

La CRM web assure les fonctions suivantes :

- › Gestion des clients / prospects / suspects
- › Contrôle des pièces commerciales
- › Gestion des stocks
- › Traitement des formulaire/enquêtes
- › Gestion des modèles de commande
- › Suivi des campagnes et plans actions
- › Gestion des opportunités et affaires
- › Gestion du centre des contacts et gestion des leads
- › Gestions des objectifs commerciaux
- › Diffusion numérique et relevé de concurrence
- › Gestion des documents
- › Gestion des demandes RGPD
- › Accès aux statistiques
- › Accès aux agendas
- › Gestion des types d'évènements, des types génériques
- › Définitions des champs personnalisés
- › Suivi des synchronisations

12 Portail extranet client



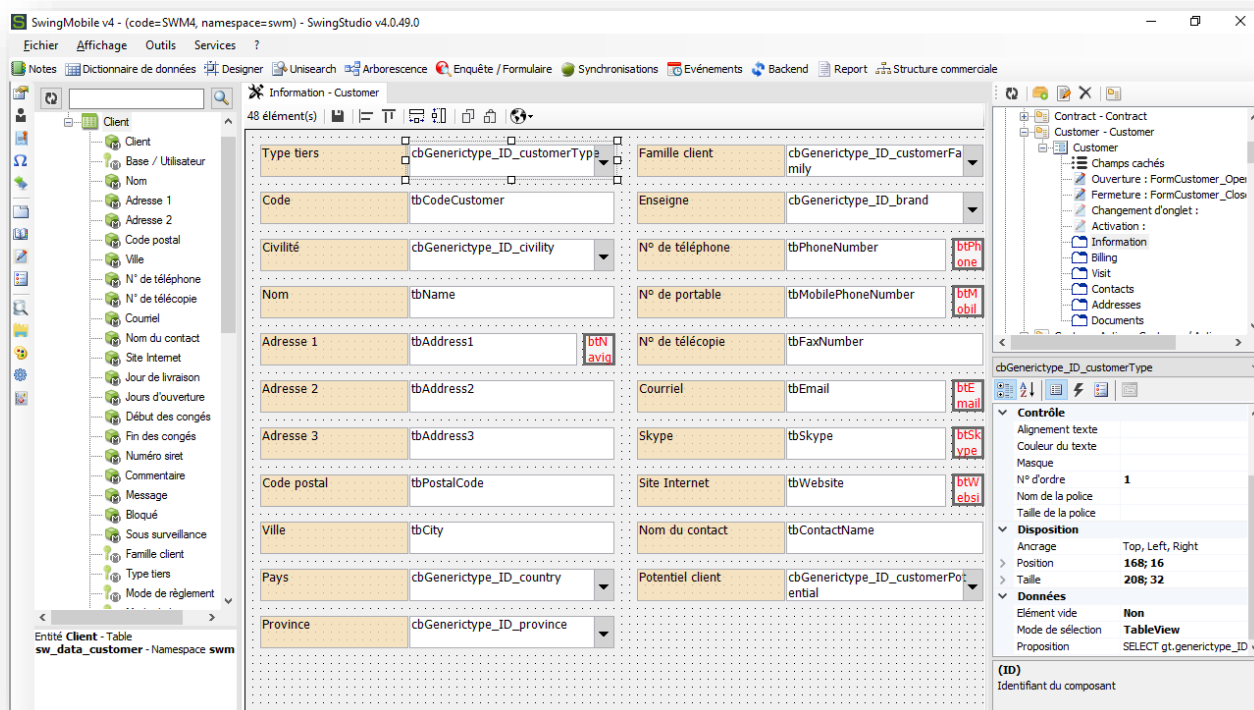
Le portail extranet client assure les fonctions suivantes :

- › Gestion des actualités
- › Gestion et suivi des demandes d'interventions
- › Gestion des demandes RGPD
- › Consultation du catalogue articles
- › Consultation des articles référencés
- › Consultation des contrats
- › Consultation des factures et des avoirs

13 Synchronisation

- › Mise à jour différentielle des données
- › Compression des données
- › Cryptage des informations
- › Droits d'accès aux données

14 Weavy Studio



Environnement graphique de paramétrage intégré et Atelier de Génie Logiciel (AGL).

14.1 Exemples

- › Gestion des langues et traductions
- › Editeur et explorateur de bases de données
- › Configuration d'écrans existants (filtres, données à afficher, modification des requêtes SQL)
- › Configuration de modèles de document PDF pour des exports de données mobiles (PDF de pièces commerciales, notes de frais, formulaires)
- › Configuration des enquêtes et formulaires
- › Développement de nouvelles fonctionnalités et intégration des règles de gestion par scripts

15 RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données)

Le groupe DIVALTO a initié une démarche globale de mise en conformité aux obligations portées par les sous-traitants dans le cadre de l'application du RGPD.

Cette conformité étant essentielle pour nous et pour nos clients, nous avons décidé de nous faire assister dans cette démarche par le cabinet Derriennic Associés, cabinet d'avocats experts des problématiques Données Personnelles.

Ainsi, nous sommes confiants quant au fait que notre société sera conforme au RGPD lors de son entrée en application, le 25 mai 2018.

Cas des zones de texte libre

Les zones de texte sont considérées comme des zones sensibles, dans la mesure où les utilisateurs peuvent être amenés à saisir des données parfois excessives sur les personnes.

C'est pourquoi, la CNIL a toujours demandé aux entreprises utilisatrices d'être extrêmement vigilantes.

Dans le cadre d'une démarche "**Privacy by Design**", nous sensibilisons nos clients sur la nécessité pour eux d'intégrer certains paramètres dans leurs outils, et ce dès la conception desdits outils.

Ex : privilégier un menu déroulant plutôt que des zones de texte.

Enfin, il est recommandé aux entités qui utilisent des logiciels avec ce type de zones de texte de réaliser régulièrement des audits.

<https://www.cnil.fr/fr/zones-bloc-note-et-commentaires-les-bons-reflexes-pour-ne-pas-deraper>