

## CRM.pad pour iPad

# Le CRM mobile rapide, simple et intuitif : boostez la productivité et la performance de vos collaborateurs itinérants !

Le CRM mobile évolue rapidement et innove avec des terminaux toujours plus intuitifs et performants, qui permettent de délivrer un service client optimal. CRM.pad est une application de CRM mobile qui vous confère un accès permanent à l'ensemble des données de votre CRM. Connectée à la solution update.CRM, elle vous permet de réaliser toutes les activités relatives à la gestion des données clients, des contacts, des leads, des tâches ou des prises de commandes lorsque vous êtes en déplacement.



Spécialement conçue et développée pour iPad, cette application native combine les avantages de votre solution CRM habituelle avec le mode opératoire convivial et intuitif de la tablette numérique.



### Fiche produit | Synthèse

#### Avantages

- Accès aux données CRM à jour (en ligne & hors connexion)
- Tableau de bord pour planifier efficacement vos visites
- Mise à profit du temps d'attente et de voyage
- Fonction GPS et intégration d'Apple Maps
- Grande facilité d'utilisation avec navigation intuitive et contextuelle
- Recherche globale et filtrage sur de nombreux objets du CRM
- Possibilité de configurer les écrans
- Prise de commande rapide avec la fonction panier
- Fonction d'audit de point de vente et de relevé linéaire
- Visualisation de documents (pdf, ppt, xls, doc, images, vidéos)
- Représentation graphique des réseaux relationnels
- Documentation de la remise d'échantillons avec signature électronique
- Lien direct entre les photos prises et les données clients
- Calendrier avec affichage par jour, semaine ou mois

#### À qui s'adresse cette solution ?

- Aux collaborateurs itinérants (Force de vente et Service)
- Aux visiteurs médicaux devant documenter leurs visites
- Aux conseillers financiers qui ont besoin des clauses des contrats à jour
- Aux entreprises qui souhaitent équiper leurs salariés de terminaux mobiles
- Aux responsables informatiques qui réalisent l'intégration du CRM aux terminaux mobiles

» Nos clients sont **plus performants.**

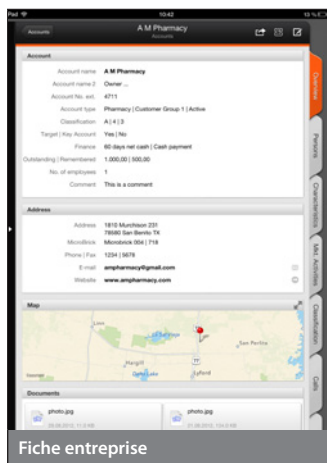


#### Contenu

- ✓ Efficacité dans la gestion du temps et la préparation des visites
- ✓ Saisie rapide des commandes et relevés linéaires
- ✓ Fonctions GPS et Google Maps intégrées
- ✓ Installation et synchronisation automatiques pour une sécurité optimale

Fiche produit  
**CRM.pad**

## Adaptez-vous au pied levé à tout changement dans votre emploi du temps – la recherche géolocalisée vous permet d'identifier rapidement votre client le plus proche.



Fiche entreprise

Nous nous sommes inspirés des meilleures pratiques et de cas d'usages concrets afin de vous fournir les fonctionnalités dont vous avez réellement besoin en tant qu'utilisateur du CRM et nous sommes concentrés sur la lisibilité, l'intuitivité et la convivialité. L'application CRM.pad intègre les grandes fonctions de l'iPad pour une plus grande facilité d'utilisation et d'exécution des tâches.

La mobilité est déjà la norme pour les collaborateurs de la force de vente itinérante. Encore faut-il mettre à leur disposition l'outil adéquat, le confort et le plaisir d'utilisation favorisant l'acceptation de la solution et son appropriation par les utilisateurs.

Grâce à leur démarrage rapide, à leur simplicité d'utilisation et à leurs écrans tactiles d'une grande clarté, les tablettes numériques permettent d'accéder facilement aux données recherchées et vous aident à intégrer des éléments multimédias et la visualisation de documents à vos présentations. Les données CRM étant consultables partout et à tout moment, même en dehors des zones de couverture réseau ou WLAN, les utilisateurs sont totalement indépendants.

Avec l'application CRM.pad, les informations dont vous avez besoin se trouvent toujours à portée de main lors de vos déplacements, appels téléphoniques ou visites – en ligne ou hors réseau.

### Tableau de bord

Le tableau de bord servant de page d'accueil, particulièrement clair et lisible, constitue le point de départ pour accéder à toutes les données CRM. Il offre à l'utilisateur un aperçu rapide de tous ses rendez-vous et tâches et une carte interactive localisant les rendez-vous planifiés.

### Préparation des visites

Préparer efficacement ses rendez-vous et être capable de fournir immédiatement un renseignement sont des aspects essentiels du travail quotidien des collaborateurs itinérants. Dès la phase de planification

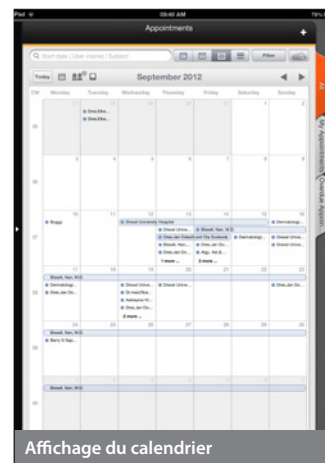
de vos rendez-vous, vous pouvez consulter toutes les informations qui s'y rapportent.

Le calendrier, visualisable par jour, semaine ou mois, facilite la préparation et la planification de vos visites avec des participants internes et/ou externes. Vous pouvez également consulter le calendrier de vos collaborateurs. Les informations disponibles incluent notamment le récapitulatif de toutes les activités

intervenues depuis le dernier rendez-vous. Quels produits le client utilise-t-il ? Y a-t-il des réclamations en cours ? Quel est le statut de la commande ? L'utilisateur visualise immédiatement les éléments en cours de traitement et les points à aborder lors de sa prochaine visite, et peut évaluer s'il devra ou non faire une offre spéciale. Les commerciaux sont ainsi parfaitement préparés pour chaque rendez-vous et peuvent exploiter au mieux leurs opportunités de vente.

### Conseil et prise de commande

L'iPad est l'outil idéal pour présenter les nouveautés produits et les offres et consulter tout document avec le client lors d'un rendez-vous. Vous avez notamment accès à tout moment aux dernières versions des contrats et pouvez prendre des commandes directement sur le lieu de rendez-vous, même dans les zones mal desservies par le réseau. L'application propose également la saisie en série de commandes avec articles, tarifs et remises enregistrés, et une fonction panier. Le client peut confirmer sa commande par signature électronique. Le clavier tactile est spécialement conçu pour permettre une saisie rapide et efficace des données. Vous pouvez vérifier, mettre à jour et enregistrer des données pendant vos rendez-vous. Cette possibilité de saisie sur place garantit la qualité des données et la disponibilité immédiate



Affichage du calendrier



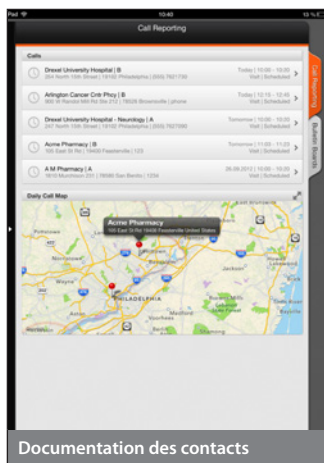
Signature électronique

## La saisie en série vous permet d'enregistrer les commandes de façon rapide et efficace dans le CRM, où que vous soyez.

des données modifiées de façon centralisée. La force de vente peut régler les points de détail lors de ses échanges avec le client et les sauvegarder immédiatement, ce qui simplifie l'exécution des tâches administratives. Vos informations clients sont constamment à jour et vous gagnez un temps précieux.

### Gestion des visites avec fonction GPS et Apple Maps

L'accès aux données de géolocalisation facilite la planification de l'emploi du temps des collaborateurs itinérants. Grâce à la fonction GPS, vous pouvez identifier et localiser en temps réel les clients se trouvant dans un périmètre proche de l'endroit où vous vous trouvez. En cas de report ou d'annulation de rendez-vous au dernier moment, vous pouvez ainsi contacter immédiatement un autre client à proximité. L'intégration d'Apple Maps vous permet de visualiser l'emplacement de vos clients sur la carte et de calculer l'itinéraire optimal pour se rendre chez l'un d'eux à partir de son adresse.



### Sécurité

Toute solution CRM doit garantir la sécurité des données concernant l'entreprise et ses clients. En plus du cryptage SSL pendant le transfert de données, l'iPad protège les données sauvegardées sur le terminal par un cryptage matériel AES 256 bits. Cette protection contre les accès non autorisés ne peut pas être désactivée par l'utilisateur. En cas de perte de votre iPad, vous pouvez en tant qu'administrateur ou utilisateur effacer à distance l'ensemble des données qu'il contient et verrouiller l'appareil. L'utilisation d'un serveur MDM (Mobile Device Management) est recommandée pour une gestion optimale des terminaux mobiles à distance.

Pour en savoir plus, consultez :

[www.apple.com/iphone/business/integration/mdm](http://www.apple.com/iphone/business/integration/mdm)

[www.apple.com/ipad/business/docs/iPad\\_Security.pdf](http://www.apple.com/ipad/business/docs/iPad_Security.pdf)

### Equipement requis

**Système d'exploitation :** iOS 6.0 ou plus

**Terminal :** iPad mini, iPad 2 et futurs modèles

**Connexion données :** 3G, 4G ou WIFI

**Solution CRM update :** update.CRM

### Flexibilité et configuration

Comme tous les produits de la suite CRM d'update, CRM.pad est totalement configurable. Les éléments tels que les champs, listes ou formulaires peuvent être ajoutés, renommés et adaptés aux besoins de chaque utilisateur en quelques clics. Les données du CRM et les processus opérationnels mis à la disposition de l'utilisateur via l'application dépendent du paramétrage de son rôle et de ses droits dans le système update.CRM.

### Installation et synchronisation

L'application update pour iPad est téléchargeable depuis l'App Store d'Apple. Pour les clients d'update disposant d'une licence d'utilisation des services mobiles, il suffit de saisir les données d'identification de leur système. Ils se connectent ainsi à leur iPad en tant qu'utilisateur du CRM et leurs paramètres sont sauvegardés. Toute modification de configuration est transmise à l'application et automatiquement prise en compte après re-synchronisation.

### Avantages

- ✓ Solution disponible en plusieurs langues
- ✓ Processus CRM métiers
- ✓ Installation simple via l'App Store Apple
- ✓ Paramétrage et administration centralisés
- ✓ Accès sécurisé grâce au processus d'identification de l'utilisateur et au cryptage des données
- ✓ Sécurité des données client sur le terminal
- ✓ Système d'authentification unique (SSO)
- ✓ Affichage des contenus HTML
- ✓ Mise en cache des données CRM pour un accès hors connexion
- ✓ Signature électronique

## Société

### update software AG

Avec plus de 200 000 utilisateurs dans plus de 1 600 entreprises, update software AG ([www.update.com](http://www.update.com)) est l'un des leaders européens de l'édition de solutions de gestion de la relation client (CRM). update software a son siège à Vienne en Autriche et des filiales dans sept pays (Allemagne, Suisse, Pays-Bas, France, Hongrie, République tchèque et Pologne). La société est également représentée dans le reste de l'Europe à travers son réseau de partenaires.

Fondée en 1988 et cotée à la bourse de Francfort depuis 2000, la société opère sous son nom actuel, update software AG, depuis mai 2002. Elle est dirigée depuis novembre 2002 par Thomas Deutschmann. Ses collaborateurs au Comité de direction sont Arno Huber, Directeur Technique, et Uwe Reumuth, Directeur Financier.

# update

#### En savoir plus

Pour plus d'information sur nos solutions et services, contactez-moi :



#### Delphine Massenhove

Marketing Coordinator France

Tél. : +33 (0) 1 44 70 16 78

E-mail : [delphine.massenhove@update.com](mailto:delphine.massenhove@update.com)

» Nos clients sont **plus performants.**

### update software France S.A.R.L.

7 rue du Général Foy  
75008 Paris  
France

Tél. : +33 (0) 1 44 70 16 70  
Fax : +33 (0) 1 44 70 16 79  
E-mail : [info.fr@update.com](mailto:info.fr@update.com)

[www.update.com/fr](http://www.update.com/fr)

copyright 2013 | update software AG

Tous les noms d'entreprises et de produits contenus dans le présent document sont susceptibles d'être des marques déposées. Toutes les informations contenues dans le présent document peuvent être modifiées à tout moment si nécessaire, sans notification préalable. Elles ne sauraient être reproduites ou diffusées sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite préalable de la société update software. update software ne saurait en aucun cas être tenue pour responsable du caractère exhaustif des informations contenues dans le présent document.

Les droits d'auteur et de reproduction ainsi que les marques déposées correspondant aux images qui figurent dans ce document appartiennent à la société Apple Inc. Ces images sont utilisées pour illustrer la compatibilité du produit CRM.pad avec les appareils et programmes de cette société.

