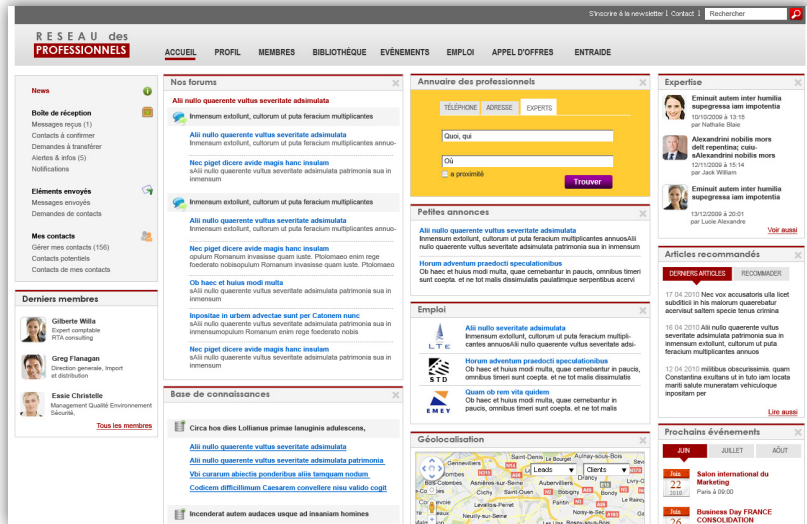


Cas Client Technal



TECHNAL : collecte et affectation des leads au sein du réseau



Présentation

Depuis près de cinquante ans de création et d'innovation au service du cadre de vie et de sa préservation, Technal est une marque leader sur le marché français des menuiseries en aluminium, une marque reconnue auprès des architectes et du grand public. Les valeurs de Technal reposent sur quatre bases fondamentales : la qualité, l'innovation, le *design* et le développement durable.

Aujourd'hui, les produits Technal sont commercialisés dans près de 250 points de vente qui montent, assemblent et posent les structures en aluminium.

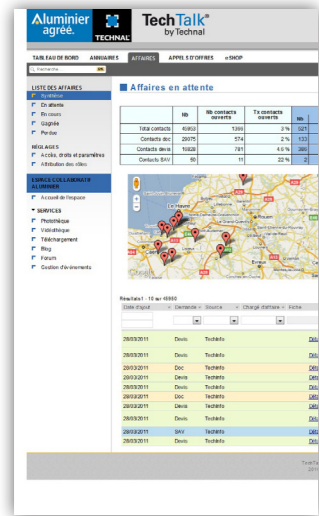
Les enjeux

À l'aube de son cinquantième anniversaire, Technal a fait appel à Nearbee afin d'améliorer sa gestion des leads et de renforcer l'identité du réseau auprès des revendeurs.

Les enjeux sont multiples :

- **Améliorer la gestion des leads** et leur redirection vers les revendeurs Technal
- **Mettre en place un tissu collaboratif** autour des *Aluminiers Technal* afin de maximiser les échanges d'informations, d'idées, d'expertises et de savoir-faire en permettant le dialogue continu et la participation active
- **Créer une boutique en ligne** de produits brandés Technal, dédiée aux revendeurs
- **Mutualiser l'outil de gestion des appels d'offre**

1 Tous les outils nécessaires à une collaboration efficace entre Technal et ses aluminiers sur une même interface



Gestion des leads

Nearbee a conçu une application permettant de redistribuer automatiquement les *leads* entrants sur le site web Technal vers les revendeurs Aluminiers. Afin de déterminer quel est l'Aluminaire qui répondra le mieux à la demande, un croisement est fait entre les caractéristiques de la demande et les critères de chaque Aluminaire. Ces derniers se voient attribués les demandes en fonction de leur zone de chalandise. Enfin, l'application de géolocalisation permet de visualiser l'activité de chaque Aluminaire sur une carte.

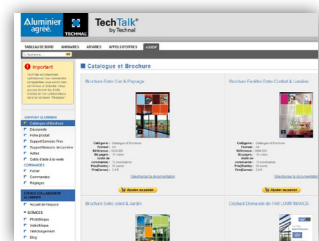
Une fois le *lead* attribué à un Aluminaire, un projet se crée automatiquement dans l'outil de suivi des affaires présent sur le CRM de la plateforme collaborative Technal.

Cet outil permet de voir en temps réel les informations liées à la demande d'un client : date de commande, statut de la commande, motif, montant, fichiers joints, alertes et relances, agenda, reporting, etc. Une gestion des droits liée à ce CRM permet une parfaite confidentialité des projets.

Avantages

- Un traitement plus rapide et plus efficace des *leads* entrants
- Une gestion des projets simplifiée
- Une augmentation de la productivité et de la performance

2 Une boutique en ligne



Boutique en ligne

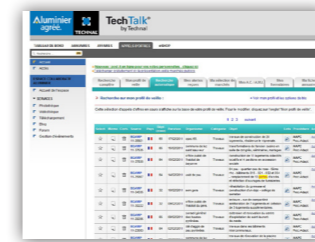
Via sa boutique en ligne, Technal a mis en place un canal de vente *B to B*. En effet, cette boutique est une centrale d'achats pour les Aluminiers du réseau Technal, qui y retrouvent des produits *brandés* aux couleurs de la marque : brochures, notices, catalogues, fiches produits, *goodies*, etc.

Technal peut, en quelques clics, ajouter des articles, y associer un visuel, ajouter une documentation, classer les articles selon une typologie prédéfinie, attribuer des prix ou des points. En effet, chaque année Technal attribue des points à ses Aluminiers afin de les récompenser des efforts fournis tout au long de l'année. Les Aluminiers peuvent alors payer leurs achats en euros ou en points.

Avantages

- Renouvelle les assortiments de manière simple et rapide
- Augmente le chiffre d'affaires de la marque
- Fédère les Aluminiers autour de la marque

3 Intégration de solutions tierces



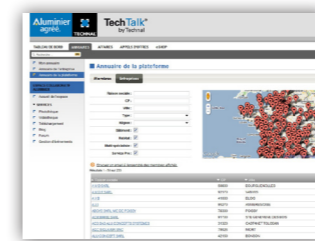
Intégrer l'outil d'un éditeur tiers à la plateforme

Technal possède un moteur de recherche d'appels d'offres que nous avons su intégrer à la plateforme *via* un procédé appelé *l'iframe*. Une *iframe* est un code qui permet d'incorporer et de faire communiquer l'outil d'un éditeur tiers avec la plateforme. Ainsi Technal peut utiliser son moteur de recherche d'appels d'offres directement depuis la plateforme.

Avantages

- Une seule et même interface

4 Des outils collaboratifs au service du réseau



L'annuaire

Dans une optique d'amélioration de la performance et de la qualité, il est important de créer un tissu collaboratif autour des Aluminiers Technal et d'améliorer la communication de la marque. Au sein de la plateforme collaborative de Technal, des outils collaboratifs tels que le blog, le forum, l'annuaire ou les pages *wiki* ont été mis en place. Ils permettent de rapprocher les revendeurs, **d'encourager le partage d'expertises et de capitaliser sur les échanges**. Chacun peut réagir directement et enrichir cet espace d'échanges. Les informations sont immédiatement partagées par l'ensemble des Aluminiers.

Un annuaire des membres pour échanger en direct

L'annuaire des Aluminiers Technal permet la recherche multi-critères, l'envoi de messages et l'ajout de contacts au carnet d'adresses des Aluminiers.

Des outils de gestion de contenus

Les Aluminiers ont à leur disposition des fichiers qu'ils peuvent télécharger depuis la plateforme. Cette solution souple de dossier prend en compte plusieurs formats : word, excel, jpeg, pdf, etc.

Blog et forum

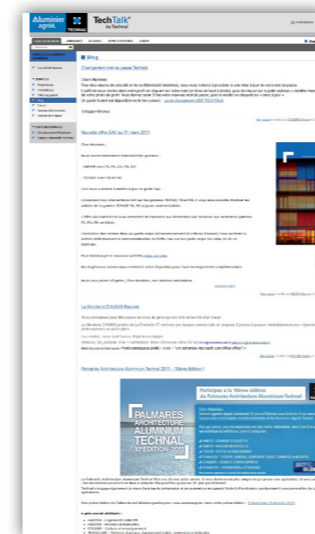
Un blog et un forum pour échanger sur les sujets de discussion choisis et lancés par les Aluminiers et/ou Technal.

Des wikis pour travailler et partager des documents

Les pages *wiki* sont une application de gestion de contenus qui permet l'écriture collaborative entre les Aluminiers et la conservation des versions successives.



La gestion des documents



Le blog