

INSTALLATION DE FORCE DE VENTE® POUR EVALUATION



1) Principes de fonctionnement

Force de Vente® est un logiciel de CRM/SFA utilisable sur PC en mode client/serveur et sur appareil Android (Smartphone ou tablette version Android minimum 3.2 et écran minimum 480 x 800).

Son principe de fonctionnement permet à tout commercial nomade (de terrain) de pouvoir accéder à tout moment, **même sans aucune connexion à internet**, à ses données de CRM et pouvoir ainsi gérer son activité commerciale (gestion des clients et des contacts, agenda, comptes-rendus de visite, tâches, affaires, etc...). Il pourra utiliser **Force de Vente®** sur un Smartphone ou une tablette Android. Le Smartphone étant recommandé pour bénéficier des **fonctions d'appels et de SMS** directement dans l'application.

Les données sont stockées sur l'appareil et un principe de synchronisation avec le serveur de l'entreprise est proposé grâce à l'application **FdVSynchro®** qui permet une synchronisation dans les 2 sens (Android vers serveur et serveur vers Android) grâce à des échanges de fichiers sur un serveur FTP (pour les entreprises qui ne disposent pas d'un serveur FTP, nous proposons une location annuelle avec un emplacement dédié). Notez que par principe, si vous possédez un site internet, vous possédez un serveur FTP.

L'énorme avantage que procure ce mode de fonctionnement par rapport à une solution web (SaaS) est la disponibilité totale de l'application, même dans des lieux où internet n'est pas disponible. Quand il le souhaite, le commercial pourra synchroniser ses données avec le serveur de l'entreprise afin de mettre à jour ses bases de données et expédier les informations qu'il aura saisies.

IMPORTANT : La version Force de Vente® sous Android ne peut fonctionner seule. Il est impératif d'avoir au moins une licence de la version Force de Vente® client/serveur pour pouvoir mettre en place le paramétrage du logiciel (collaborateurs à inscrire, divers paramétrages de base).

Force de Vente® intéressera donc toute entreprise qui souhaite :

- a) Se doter d'une **solution CRM/SFA simple** pour devenir **PROPRIETAIRE de sa base de données clients** et suivre l'activité commerciale de ses commerciaux itinérants.
- b) Fournir à sa force de vente un **outil simple, convivial, qui va à l'essentiel**.
- c) Ne pas investir des milliers d'euros dans une solution de CRM souvent trop complexe, souvent vouée à l'échec, souvent avortée !!!

Avec **Force de Vente®**, vous gèrerez les fonctionnalités suivantes :

- a) Gestion des clients/prospects et de leurs contacts,
- b) Gestion des comptes-rendus de visite des commerciaux,
- c) Gestion des Tâches à réaliser,
- d) Gestion du planning de l'ensemble du personnel,
- e) Gestion des Affaires,
- f) Analyses détaillées de l'activité commerciale.
- g) Outil d'optimisation des clients/prospects à visiter (sur appareil Android)

2) Mise en œuvre

Pour pouvoir utiliser **Force de Vente**® il est nécessaire en un premier temps d'installer le **serveur HYPERFILE** sur le serveur de l'entreprise (ou un PC du réseau). Vous trouverez sur notre site internet tous les liens pour télécharger ces différents modules (www.o2clogiciel.com).

Une fois installé, il convient d'installer l'application Force de Vente® sur au moins un PC du réseau. En fonction du nombre de licences achetées, il conviendra de l'installer sur les PC souhaités.

Sur un des PC, il convient de réaliser **IMPERATIVEMENT** les premiers paramétrages, et notamment :

- a. Création des collaborateurs de l'entreprise, de leur groupe d'appartenance (Direction, commercial, ADV, etc...) et surtout de leur profil avec notamment :

Gestion de la ressource : DUPONT

ATTENTION : pensez à laisser au moins une ressource sans groupware (mode Superviseur)

Annuler OK

Civilité : Monsieur

Nom : DUPONT

Prénom : Robert

Groupe : DIRECTION

Utilisateur sur appareil Android

Utilisateur du CRM

ATC (pourra être renseigné dans les fiches prospects/clients)

Droits utilisateur - Sélectionnez un profil de groupware
Par défaut, toutes les ressources enregistrées ont un profil "Superviseur", c'est à dire avec accès à tout le logiciel.

<Superviseur - tous les droits> Créer un Groupware

- ii. Si le collaborateur utilisera l'application Android, cochez <Utilisateur sur appareil Android> et <Utilisateur du CRM> et <ATC> (les 3 coches possibles).
 - iii. Si le collaborateur n'utilisera l'application que sur la version PC, cochez uniquement <Utilisateur du CRM> et s'il est commercial <ATC>
 - iv. Si le collaborateur n'est pas commercial, ne cochez que <Utilisateur du CRM>
 - v. Si le collaborateur n'accédera pas au logiciel, ne rien cocher. Cela peut-être utile pour les entreprises qui souhaitent utiliser la fonction Planning collaboratif pour gérer le planning de l'ensemble du personnel.
- b. Paramétrage des CIVILITES des contacts (Madame, Monsieur, etc...)
 - c. Paramétrage des PROFESSIONS des contacts
 - d. Paramétrage des ACTIVITES des clients/prospects en fonction des besoins de l'entreprise
 - e. Paramétrage des TYPES DE RENDEZ-VOUS pour le planning collaboratif avec couleur associée visible sur le planning collaboratif
 - f. Paramétrage des TYPES DE TÂCHES en fonction des besoins de l'entreprise.

Nous ne vous proposons pas d'écran d'aide pour ces différents paramétrages. Vous le verrez, tout est très intuitif dans le logiciel. Il suffit d'aller dans le menu <Paramétrage> et de se laisser guider !!!!

IMPORTANT : ces paramétrages doivent IMPERATIVEMENT être réalisés pour pouvoir utiliser la version Android de Force de Vente®.

Une fois ce traitement fait, il conviendra de repérer pour chaque collaborateur qui souhaite utiliser la version Android l'**IDENTIFIANT** que **Force de Vente**® lui aura attribué. Pour cela, il suffit d'imprimer le document dans la fenêtre de paramétrage des collaborateurs (ou de lire le tableau).

Cet identifiant devra être communiqué au collaborateur pour qu'il le saisisse dans l'application Force de Vente® sous Android. C'est cet identifiant qui lui permettra de récupérer ses données (ses clients, ses contacts, ses rendez-vous, etc...).

IMPORTANT : un seul appareil sous Android par collaborateur.

Ensuite, il convient d'installer l'application **FdVSynchro®** sur le serveur de l'entreprise (ou le PC du réseau) qui aura reçu le **serveur HYPERFILE** installé préalablement. Une fois installé, son paramétrage est très simple et se réalise dans la fenêtre accessible par le menu <PARAMETRAGE> puis <FTP> :

Paramétrage de connection au serveur FTP de C:\Program Files (x86)\FdVSynchro\FdVSynchro.exe

Paramètres FTP

Serveur FTP : <l'adresse du serveur FTP>

Numéro de port : 21

Délai de connexion : 20 secondes

Login et mot de passe

Connexion authentifiée

Nom d'utilisateur : <le user>

Mot de passe :

Chemin de la Réplication C:\Commun\REPLICA_FD

Première heure programmée pour la réplication de la base Maitre vers Abonnés 12:00

Deuxième heure programmée pour la réplication de la base Maitre vers Abonnés 18:00

Première heure programmée pour la réplication des bases Abonnées vers Maitre 13:00

Deuxième heure programmée pour la réplication des bases Abonnées vers Maitre 19:00

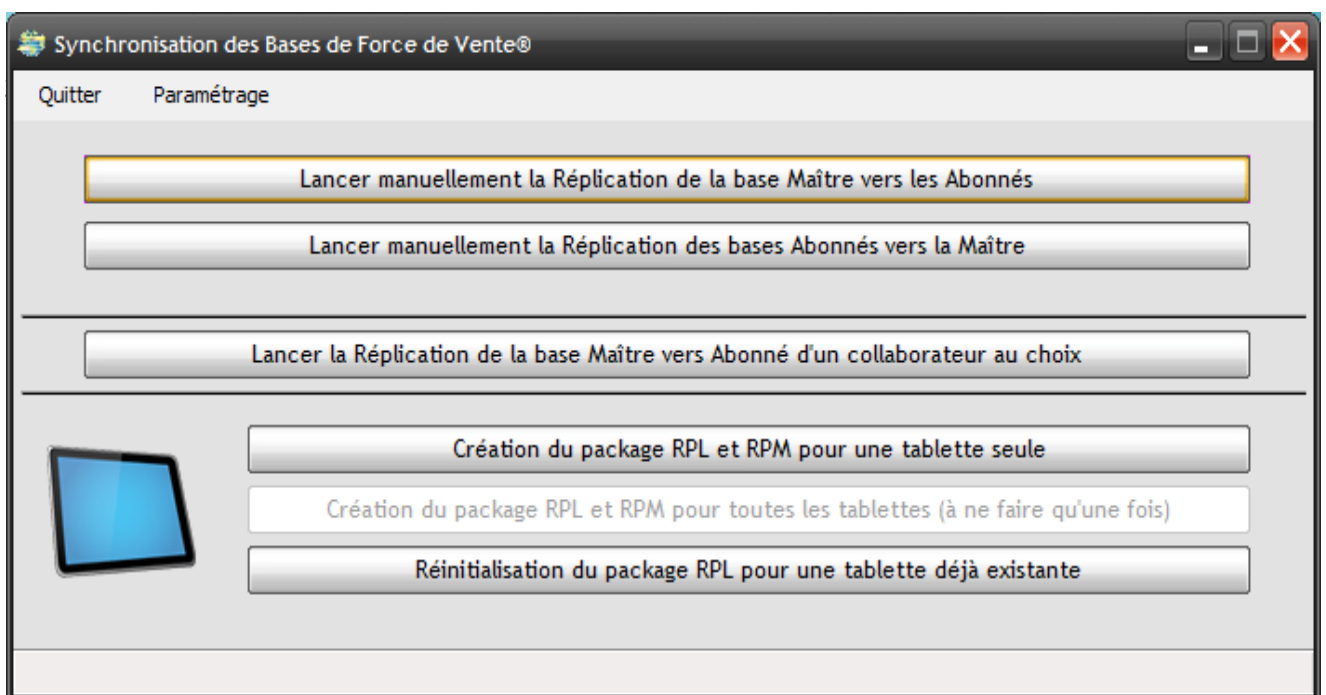
OK Annuler

- 1) Saisir les coordonnées du serveur FTP avec son adresse, le port de communication (21), l'identifiant et le mot de passe pour y accéder. Ces mêmes informations devront être communiquées à tous les utilisateurs sous Android pour les saisir également dans l'application Android.
- 2) Indiquer un **répertoire local (chemin de la réplication)** qui recevra les fichiers d'échanges pour la synchronisation (accessible en écriture et en lecture).
- 3) Choisir les heures de synchronisation dans les 2 sens et ce, 2 fois par jour. Nous vous recommandons dans l'ordre des champs la saisie suivante :
 - a. 12 :00 (ou bien l'heure de début de la pause déjeuner de l'entreprise)
 - b. 18 :00 (ou bien l'heure de fin de la journée)
 - c. 13 :00
 - d. 19 :00

Une fois ce traitement réalisé, il convient de préparer les fichiers de réplication nécessaires pour mettre en place la synchronisation de **Force de Vente®**. Pour cela, la fenêtre fait apparaître différents boutons comme ci-dessous :



Cliquez sur <Création du package RPL et RPM pour toutes les tablettes> pour créer tous les fichiers nécessaires pour l'ensemble des commerciaux nomades. Une fois réalisé, la fenêtre s'icône dans la barre des tâches. Double-cliquez dessus pour la remonter et vous obtenez la fenêtre suivante :



Cliquez sur <Lancer manuellement la Réplication de la base Maître vers les Abonnés>.

- 3) Une fois le traitement réalisé, iconisez la fenêtre et **FdVSynchro**® est prêt à fonctionner en totale autonomie. Aux heures que vous aurez définies, il réalisera les synchronisations dans les 2 sens.

3) Installation sur les appareils Android

Une fois **FdVSynchro**® paramétré, les utilisateurs sur appareil Android peuvent se synchroniser pour la première fois. Il convient d'avoir bien sûr installé l'application sur l'appareil via téléchargement.

Lors du lancement pour la première fois de l'application, on obtient la fenêtre suivante sur Smartphone ou tablette (seule la taille diffère) :



Tous les boutons sont grisés sauf celui du bas, à savoir <Synchroniser les données>. Appuyez dessus. Dans la fenêtre qui apparaît, appuyez sur l'icône en haut à droite pour saisir les paramètres FTP. Saisissez les mêmes que ceux inscrits dans **FdVSynchro**® (voir plus haut). Validez votre saisie.

Dès lors, vous allez pouvoir lancer votre première synchronisation.

Il suffit de saisir l'IDENTIFIANT qui vous aura été communiqué suite au paramétrage réalisé dans **Force de Vente**® client/serveur sur le PC. Cliquez ensuite sur le bouton <Récupération des Fichiers de structure>. Une fois ce traitement réalisé, un nouveau bouton apparaît, nommé <Réplication des Bases de cet appareil>. Appuyez dessus.

Votre appareil Android est maintenant synchronisé et vous pouvez accéder à toutes les fonctionnalités du logiciel.

Vous le constaterez par vous-même, **Force de Vente**® est extrêmement simple à utiliser et ne nécessite pas de formation particulière. Tout est très intuitif.

Vous devez seulement sur l'appareil Android penser à vous synchroniser régulièrement. **FdVSynchro**® s'occupera de synchroniser vos données pour quelles soient consultables sur les PC et, dans l'autre sens, vous remontera les informations qui vous concernent (nouveau clients, contacts, rendez-vous, etc...).

IMPORTANT : pour réaliser la synchronisation sous Android, il faut bien sûr avoir une connexion internet. Mais notez qu'une simple connexion GPRS, 2G (Edge) est suffisante pour réaliser le traitement.

Si vous n'avez pas acheté encore vos licences, notez que vous pouvez tester **Force de Vente**® pendant 30 jours dans toutes ses fonctionnalités, aussi bien sur la version PC que Android.

Vous serez juste limité en nombre d'enregistrements, à savoir :

- a) 5 collaborateurs maximum,
- b) 200 clients maximum (50 maximum sur chaque appareil Android),
- c) 200 rendez-vous maximum (50 maximum sur chaque appareil Android),
- d) 200 comptes-rendus de visite maximum (50 maximum sur chaque appareil Android),
- e) 40 tâches maximum (10 maximum sur chaque appareil Android),
- f) 40 notes internes maximum (10 maximum sur chaque appareil Android),
- g) 40 affaires maximum (10 maximum sur chaque appareil Android),

Nous vous souhaitons une bonne utilisation de votre nouveau **CRM/SFA Force de Vente**®.



Société O.2.C. Logiciels

13, rue Gabriel Philippe – 92150 Suresnes – France

Tél. +33 (1) 41 44 22 28

contact@o2cmarketing.com – www.o2clogiciel.com