



Ino'Pneus

Outil d'aide
à la vente
de pneumatiques

INO'PNEUS PEUT SE DÉCLINER EN 3 VOLETS :

- En B to B : à destination des équipes de vente au comptoir
- En borne interactive : à destination des particuliers qui se rendent en agence
- En B to C : à destination des particuliers sur le web

DANS LES 3 CAS, LE VENDEUR OU LE PARTICULIER :

- Réalise ses recherches via la plaque d'immatriculation de son client
- Réalise sa sélection de pneumatiques
- Édite un devis et/ou un bon de commande

BÉNÉFICES

- Se démarquer de la concurrence
- Apporter un conseil à la demande du client sans le faire attendre
- Être innovant

LES + INO'PNEUS

1/ Le réseau ou le distributeur définit l'ensemble des règles de gestion propres à ses adhérents :

- Le choix des plateformes / manufacturiers
- La priorisation d'affichage des résultats de recherche

2/ Les adhérents mettent Ino'Pneus à leurs couleurs :

- Charte graphique de l'adhérent
- Mise en avant d'actualités depuis la home

3/ L'outil Ino'Pneus et le catalogue ETAI peuvent être interfacés :

- Accès direct à Ino'Pneus depuis un catalogue électronique ETAI
- Le chiffrage effectué sur Ino'Pneus est transféré dans le catalogue

AUTRES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES À VOTRE SOLUTION

WinPro Pneus et W-Contact

Ino'Report

Ino'Cube

Ino'Tech

Ino'Compta

Ino'Web

Ino'Sales

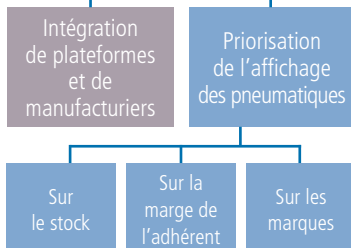
Ino'Parc 0000

Ino'Check 0000

QUELQUES FONCTIONNALITÉS



3. Intégration des stocks locaux des adhérents



1/ L'IDENTIFICATION DU VÉHICULE OU DU PNEUMATIQUE

Le vendeur effectue sa recherche de pneumatiques, soit :

- Par l'immatriculation du véhicule
- Par la marque / modèle / série du véhicule
- Par un type MINE
- Par les dimensions du véhicule
- Par le GENCODE

2/ LES RÉSULTATS

Le résultat de la recherche est triée par gamme de produits :

- Mise en avant de la disponibilité des produits et du prix de vente
- Accès aux images des profils des pneumatiques,
- Possibilité d'effectuer un filtre multi-critères (saisonnalité, tyre-grading, critères d'utilisation, etc.)

3/ STOCKS MULTIPLES

Le réseau a la possibilité de choisir différents partenaires afin de maximiser son stock disponible et les sources d'approvisionnement sont totalement transparentes pour le MRA.

4/ COMPARATIF ARTICLES

L'outil de comparatif articles permet de faire une proposition multiple au client l'aidant à faire son choix en fonction de ses critères et du prix de vente TTC, montage inclus.

5/ SUIVI DE COMMANDES

L'adhérent a, à sa disposition, un tableau de reporting qui lui permet de consulter en temps réel :

- L'ensemble des commandes passées par ses clients
- L'information concernant les livraisons passées par les plateformes et manufacturiers

www.inovaxo.fr

marketing@inovaxo.fr

11, rue du Petit Châtelier • CS 90355 • 44 303 Nantes Cedex 3
Std 02 51 13 37 27 • Hotline 02 51 13 28 48 • Fax 02 51 13 28 49

inovaxo
GROUPE INFOPRO
digital

Inovaxo est une filiale d'Infopro Digital, groupe leader de l'information professionnelle en France et présent dans les secteurs de l'industrie, l'automobile, la distribution, l'assurance et le tourisme. Avec plus de 2 000 collaborateurs et 300 millions de chiffre d'affaires, le groupe propose aux acteurs de ces univers une gamme complète de média et de services : logiciels, bases de données en ligne, outils de génération de leads, média, salons et événements.

www.infopro-digital.com