



Cameleon

Au cœur de la stratégie de croissance
des entreprises industrielles

Making
Complex Commerce
Simple

arress
commerce



ACCELEREZ

le lancement de vos offres

Pour les industriels, l'innovation produit et la réactivité sont des facteurs clés face à la concurrence du plus bas coût. De fait, les produits se multiplient et se complexifient afin de répondre toujours plus vite à des clients qui exigent des solutions exactement adaptées à leurs besoins.

Les entreprises adoptent donc des modes de gestion « à la commande », ce qui les oblige à revoir leur organisation, leurs processus et bien sûr leurs outils.

Les problématiques induites sont nombreuses :

- Rationalisation de l'offre grâce à la collaboration entre les différents experts produit.
- Capacité à réaliser des propositions commerciales rapidement et sans erreur.
- Multiplicité des canaux de commercialisation
- Intégration des processus commerciaux, industriels et logistiques.

Grâce à Cameleon Commerce Suite, Access Commerce aide ses clients à :

- Mieux vendre leurs produits et systèmes complexes.
- Déployer leurs stratégies commerciales sur tous leurs canaux de vente.
- Simplifier et fluidifier l'intégration des processus métier.

Les objectifs visés sont multiples : augmenter l'efficacité commerciale et les revenus, réduire les temps de cycle et les coûts opérationnels et améliorer la satisfaction client.

Cameleon propose un environnement de modélisation des offres dédié aux experts produit : marketing, études, production.

Chaque acteur de la définition des nouvelles offres peut facilement collaborer en agissant sur les aspects le concernant, que ce soit pour le catalogue, les produits ou systèmes configurables, et services associés.

Cameleon prend en charge les contraintes marketing, commerciales et industrielles.

Les experts produit peuvent facilement traduire dans Cameleon les règles métier qui devront être respectées lors de la vente de la nouvelle offre. Cameleon simplifie et rend plus agile la mise sur le marché de nouvelles offres souvent complexes dans le monde industriel.

Cameleon réduit les délais de mise sur le marché des nouvelles offres.

La modélisation de ces produits est réalisée dans un outil dont l'interface « user-friendly » permet à des utilisateurs métiers, plutôt qu'informaticiens, de transmettre leur connaissance sans aucune difficulté. Ce gain de temps est un avantage stratégique et concurrentiel déterminant dans un contexte où l'innovation est un important levier de croissance.





DOPEZ

votre efficacité commerciale

Cameleon est un véritable outil d'aide à la vente de produits et systèmes complexes.

Les vendeurs deviennent de véritables experts produit sans avoir besoin d'être spécifiquement formés car Cameleon les guide vers l'offre la plus adaptée aux attentes des clients.

Cameleon accompagne les vendeurs dans :

- la compréhension du besoin client,
- la recherche d'une solution adaptée à ses attentes,
- l'édition instantanée de propositions commerciales et devis 100% fiables et professionnels,
- le passage de la commande et la mise en production.

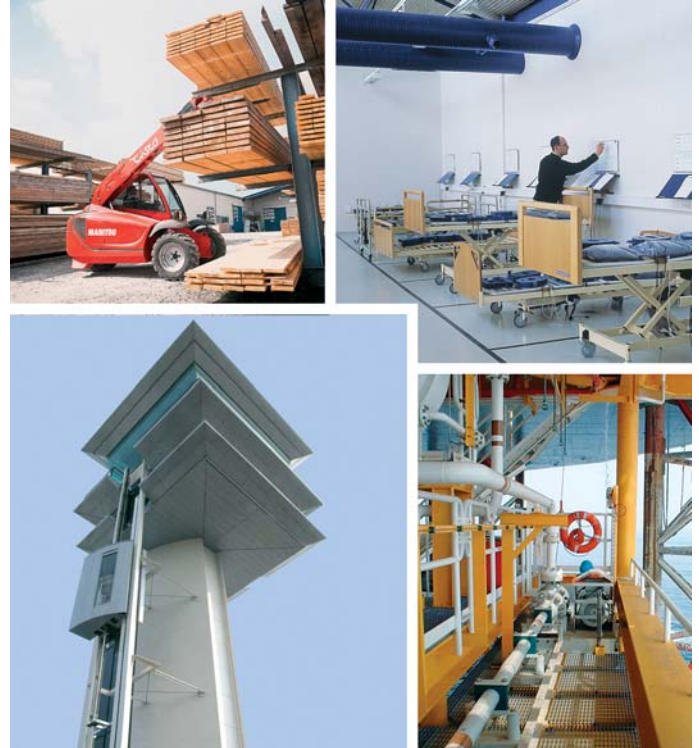
Equipés de Cameleon, ils peuvent compter sur un outil garant de la cohérence de leur offre commerciale, du contrôle des marges et du respect des contraintes techniques. Ils réalisent instantanément leurs devis et obtiennent des propositions commerciales irréprochables.

Cameleon facilite le développement commercial multi-canal.

La mise en place de Cameleon permet d'harmoniser les outils et de simplifier les processus commerciaux sur l'ensemble des canaux de vente.

Accompagnant une dynamique de conquête de nouveaux marchés, Cameleon permet de diffuser de manière cohérente l'offre produit et les règles métier sur tous les canaux : e-commerce B2B,

B2C ou B2B2C, vendeurs sédentaires ou nomades, distributeurs ou filiales.



Cameleon aide les directions commerciales à piloter leur activité.

Cameleon offre la possibilité de visualiser le portefeuille de prospects et clients en consolidant l'information issue de tous les canaux de vente. Toutes les équipes commerciales partagent leur avancement sur les affaires en cours permettant ainsi aux managers de suivre les prévisions de vente et d'accéder à des tableaux de bord détaillés par territoire, partenaire, équipe commerciale.



ATTEIGNEZ

l'excellence opérationnelle

Cameleon optimise le cycle commande-livraison
en éliminant :

- les allers-retours entre le bureau d'études et les forces commerciales,
- les erreurs de commande et donc les reprises de fabrication et les retours clients.

En effet, Cameleon gère les règles de compatibilité technique, la tarification et les données pour le lancement en fabrication. Il transmet directement les commandes à l'ERP. Résultats immédiats : les clients sont livrés dans les temps et sans erreur et sont donc satisfaits.

Cameleon permet la réduction des coûts et des délais de production.

Avec Cameleon les commandes qui partent en production sont 100% réalisables et fiables. La production peut commencer dès que la commande est confirmée. Les délais de production sont ainsi optimisés.

Cameleon génère automatiquement et instantanément les données techniques des produits configurés dans l'ERP en cohérence avec la commande saisie par la force de vente. Le bureau d'études n'intervient plus dans la mise en production.

Nos clients témoignent

« Cameleon nous a permis d'optimiser le cycle qui commence à la saisie d'une commande et qui va jusqu'à la livraison chez le client en passant par les usines. Pour nos produits fabriqués à la commande, ce cycle est passé de 3 semaines à 48 heures. A leur arrivée en production, les commandes sont 100% fabricables. Nous avons ainsi considérablement réduit le nombre de retours et de réclamations clients. »

José Illan, Directeur des applications informatiques- Invacare

« Au siège, les résultats déjà obtenus grâce à Cameleon sont spectaculaires : le temps de traitement des dossiers a été divisé par 10 et le cycle commande-fabrication-livraison par 4. Aujourd'hui notre objectif est de généraliser ces bénéfices sur l'ensemble de nos canaux de commercialisation dans le monde et d'améliorer notre efficacité commerciale globale tout en maîtrisant nos coûts opérationnels. »

Pierre Abautret, Directeur des systèmes d'information - SDMO Industries

« Depuis la mise en place de Cameleon nous avons amélioré notre réactivité pour la plus grande satisfaction de nos clients. Le configurateur nous permet de gagner en productivité dans l'élaboration des devis et des plans d'installation des ascenseurs. Nous connaissons une croissance de notre chiffre d'affaires essentiellement due à l'automatisation de notre processus de vente et à un marché porteur. »

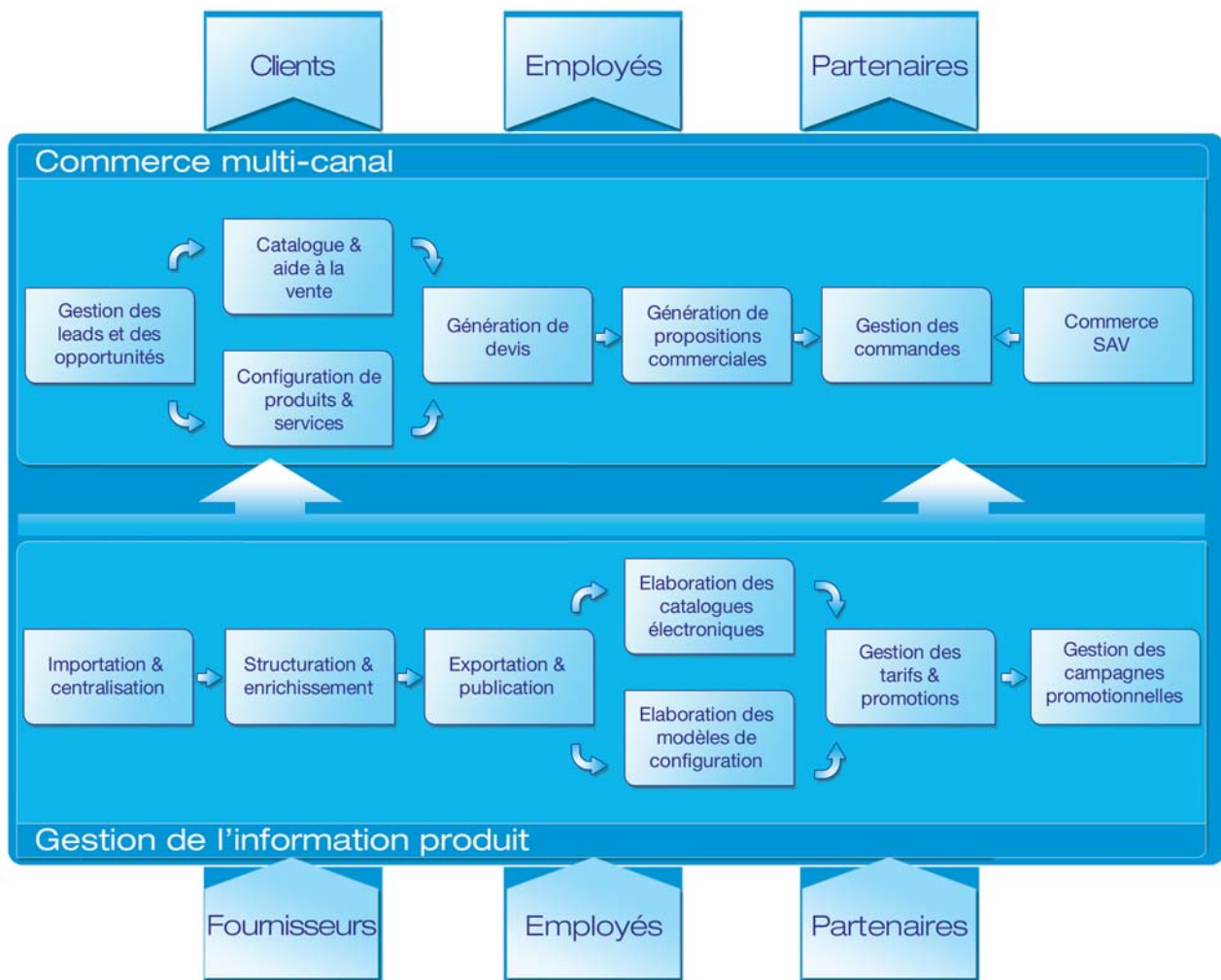
Jérôme Morille, Directeur Systèmes Industriels et Support de Ventes - ThyssenKrupp

LA SOLUTION

Cameleon Commerce Suite

La solution Cameleon Commerce Suite permet :

- La rationalisation, l'organisation, la modélisation, la tarification et la diffusion de l'offre produit, quelles qu'en soient l'étendue et la complexité.
- Le suivi de toutes les étapes de la vente : du contact initial avec le prospect jusqu'à l'enregistrement de la commande, en passant par la gestion des opportunités, la génération des devis et la mise en forme des propositions commerciales.
- Le déploiement des outils d'aide à la vente sur tous les canaux : e-commerce B2B, B2C ou B2B2C, vendeurs sédentaires ou nomades, magasins et points de vente.
- La simplification, la fiabilisation et l'accélération des processus commerciaux et industriels.



Access Commerce est un éditeur de logiciels e-commerce et configurateur d'offres, spécialement conçus pour la vente de produits et systèmes complexes. Bénéficiant d'une expertise développée depuis le début des années 1990, la suite logicielle Cameleon s'appuie sur les technologies de la configuration et de l'internet.

Cameleon met à disposition des directions marketing, développement et commerciales un environnement complet de modélisation des produits : règles et contraintes de configuration, politique de tarification, campagnes promotionnelles, « up-selling » et « cross-selling ».

Les modèles de produits ainsi définis sont diffusables sur l'ensemble des canaux, de manière immédiate et cohérente : vente directe, vente indirecte ou vente en ligne en B2B, B2C ou B2B2C. De plus, la suite Cameleon dispose de l'architecture, de la technologie et des outils nécessaires à une intégration fiable et aisée dans les processus et systèmes de gestion existants, du type ERP, CRM, portail, PDM ou PLM.

Forte d'environ 350 sites clients et 20 000 utilisateurs en B2B dans le monde, Access Commerce est un des leaders mondiaux de solutions de commerce multi-canal, présente directement ou indirectement dans plus de 45 pays. Access Commerce est cotée sur le segment C Eurolist et bénéficie de la qualification Anvar d'entreprise innovante.

www.access-commerce.fr

