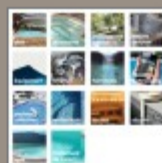




Récompense la réalisation d'une piscine citadine de moins de 30 m2 de forme angulaire.



Notre section produithèque est la plus consultée du site. Pour répondre mieux aux

Extrabat : le logiciel multi-fonctions au service du piscinier - 25-10-14 - Les portraits

Créé il y a 7 ans, et sans cesse amélioré, le logiciel Extrabat apporte une aide de plus en plus complète et efficace pour les professionnels.

Anthony Body, fondateur d'Extrabat, a été piscinier, et confronté à la réalité de la gestion d'une entreprise. Fort de cette expérience, il a conçu un logiciel pour aider les pisciniers à gérer l'ensemble de leur activité, et elle comporte bien des aspects.

Accessible sur PC, Mac, tablette ou smartphone, le logiciel intègre les catalogues des principaux fournisseurs, des documents de vente de l'entreprise ou ses fichiers client. Une fois configuré, il offre un large panel de services au piscinier.

Une meilleure gestion du temps : Extrabat est un outil collaboratif et tout le monde dans l'entreprise travaille avec les mêmes données. Un agenda partagé permet de mieux planifier les chantiers, d'optimiser les tournées de SAV ou de maintenance des piscines, de contrôler la rentabilité des réalisations (nombre d'heures passées sur le chantier par exemple), de savoir quelles tâches ont été réalisées et celles restant à exécuter...

Un outil personnalisable : les indicateurs proposés permettent à chaque utilisateur d'Extrabat dans l'entreprise, et selon le choix du chef d'entreprise, d'afficher sur sa page d'accueil le chiffre d'affaires à jour, les commandes en cours, les messages des clients, les alertes planning, les relances à faire... Grâce au module de géolocalisation intégré, il devient facile de visualiser l'ensemble des clients et le travail des équipes.

Des infos toujours à jour : chacun ajoute des informations qui sont partagées entre tous les collaborateurs. Les informations concernant chaque client sont toujours à jour. Autre avantage, en ajoutant des photos du local technique du client, il devient possible, sans déplacer un technicien, de lui fournir une assistance à distance en lui expliquant, par exemple, avec la photo sous les yeux, comment faire un lavage de filtre.

Un espace client en ligne : dans son espace, le client a accès à toutes les informations concernant ses équipements, ses produits, sa piscine (notices d'utilisation, plans, notices techniques, garanties...). Il peut aussi suivre son chantier, communiquer avec son piscinier, voire même commander des services en ligne comme une intervention ou un contrat d'entretien. Un vrai plus pour le client, et une aide à la vente pour le piscinier.

Un outil d'aide à la décision : le piscinier connaît en temps réel la situation de son entreprise, de ses coûts et de sa rentabilité réelle. Les indicateurs statistiques proposés permettent de visualiser d'un seul coup d'oeil la performance de l'entreprise et d'ajuster la stratégie : taux de transformation des devis, rentabilité des chantiers et du SAV, services et produits les plus vendus, taux de satisfaction client, origine des contacts...

Plus de 230 pisciniers et 1200 personnes utilisent aujourd'hui ce logiciel dédié à leur métier. Un succès qui devrait logiquement s'accroître.

Retrouvez Extrabat au **stand 4F111** au salon Piscine Global de Lyon.

<http://www.extrabat.com>

