

Le magazine des professionnels

Actu
piscine
 www.actu-piscine.fr

[Entreprise](#) > [Bien vendre](#) > [Extrabat](#)

Pourquoi choisir le logiciel Extrabat ?



Présentation	Avantages	Questions/Réponses	Conseils
--------------	-----------	--------------------	----------

De la prospection au suivi des clients en passant par la gestion des chantiers, comment le logiciel Extrabat permet-il d'aider un piscinier à développer son activité ? A améliorer sa marge ? A augmenter son chiffre d'affaires ? A simplifier son organisation et à optimiser son temps ? Quels en sont les avantages réels pour le piscinier et ses clients ?

Extrabat, un outil indispensable au service du piscinier

Un logiciel métier...

Conçu pour les pisciniers, le progiciel piscine Extrabat a été développé afin d'aider les professionnels à gérer l'ensemble de leur activité.

... pour optimiser son activité professionnelle...

Gestion commerciale, technique et administrative, l'outil permet à tous les collaborateurs de mieux gérer les demandes et commandes des clients ou des prospects. Les informations sont disponibles pour chacun dans l'entreprise, enrichies par tous et à tout moment.

... maximiser ses résultats...

Outil de gestion et de pilotage de l'entreprise, Extrabat simplifie la prise de décision. A tout moment le piscinier peut connaître l'état d'avancement des chantiers et des dossiers client. Il peut dès lors augmenter la pression



[Plus d'informations sur Extrabat](#)



[Télécharger la documentation](#)



[Demander une démo](#)



[Demande de contact](#)

Les + du produit

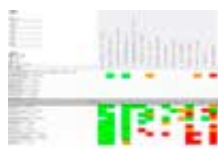
- Gestion complète de l'entreprise
- Suivi et relance des clients et des prospects
- Planification des chantiers et des interventions
- Outil de reporting et d'aide à la décision
- Multi-support / multi-utilisateurs

commerciale sur les prospects, lancer des opérations marketing, modifier les équipes sur les chantiers, modifier les plannings d'intervention... afin de mieux maîtriser ses charges et améliorer sa rentabilité.

... et satisfaire le client.

L'outil va même plus loin. Grâce à lui, le piscinier reste en contact avec son client. Messagerie, documents, planning d'avancement de son chantier ou date d'intervention d'un technicien pour du SAV... il suffit au client d'accéder à son espace (activable ou non) pour tout savoir.

Diaporama : 14 fonctionnalités d'Extrabat



Avantages pour le piscinier

Avantage n°1

Une meilleure gestion du temps

Extrabat est un outil d'organisation. Il permet de faire plus de choses dans le même laps de temps.

L'agenda partagé permet de mieux planifier les chantiers, d'optimiser les tournées de SAV ou de maintenance des piscines, de contrôler la rentabilité des chantiers (nombre d'heures passées sur le chantier par exemple), de savoir quelles tâches ont été réalisées par vos équipes et celles restant à exécuter, de connaître les disponibilités de vos collaborateurs avec des vues paramétrables à la journée, à la semaine ou au mois...

Grâce au module de géolocalisation intégré, il devient facile de visualiser l'ensemble des clients afin de mettre en place des actions marketing et publicitaires ciblées ou d'organiser des tournées commerciales ou techniques (SAV, contrats de services).

Avantage n° 2

Des infos toujours à jour

Extrabat est un outil collaboratif qui permet d'améliorer la qualité de relation avec le client. Le chef d'entreprise, le commercial, le technicien... tout le monde travaille avec les mêmes données. Chacun ajoute des informations qui sont partagées entre tous les collaborateurs. Les informations concernant chaque client sont toujours à jour.

Un outil personnalisable

Les indicateurs proposés permettent à chaque utilisateur d'Extrabat dans l'entreprise, d'afficher au choix 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... (selon les droits donnés par le chef d'entreprise).

Chaque personne de l'entreprise en contact avec le client a ainsi accès à son historique d'achat, au planning des rendez-vous, des interventions... Cela permet, par exemple, de lui proposer un contrat d'entretien ou un équipement spécifique. 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, quelle vanne il doit fermer avant un contre-lavage.

Besoin d'une référence pour un client ? Toutes les bases article fournisseurs bénéficient de mises à jour automatiques pour toujours trouver la réponse au besoin de son client.

Avantage n° 3

Un espace client en ligne

Extrabat facilite le maintien de la relation client. 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...), de suivre son chantier, de communiquer avec son piscinier, voire même de commander des services en ligne comme une intervention ou un contrat d'entretien.

Présentation de l'espace client Extrabat

Avantage n° 4

Un outil d'aide à la décision

Avec Extrabat, 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 son entreprise et d'ajuster la stratégie** : taux de fidélité des clients, rentabilité des actions marketing et commerciales, des salons et des campagnes publicitaires, taux de transformation des devis, rentabilité des chantiers et du SAV, services et produits les plus vendus, taux de satisfaction client, origine des contacts...

Il peut alors **travailler par anticipation plutôt que par réaction** : maîtrise des coûts, adaptation des prix et des méthodes, optimisation de la facturation, état des stocks,...

Avantages d'Extrabat pour les réseaux

1. L'outil est « *tellement paramétrable qu'il permet de récupérer l'adn d'un réseau* » et de s'adapter à son fonctionnement en transférant par exemple ses contacts internet directement dans Extrabat.

2. **Suivi de l'efficacité du réseau** : suivi des contacts fournis aux membres, mise à jour automatique des tarifs... l'outil permet de consolider les informations en provenance de l'ensemble du réseau.

Questions et réponses

sur le progiciel Extrabat

Q : « Il va falloir qu'on rentre toutes les informations du client ! »

R : Non. Extrabat peut se charger d'importer au format excel (ou .csv) votre fichier clients ainsi que votre fichier articles depuis votre solution de gestion commerciale actuelle.

Q : « C'est plus simple de prendre rendez-vous sur mon agenda que sur un smartphone »

R : Comment savez-vous que votre assistance commerciale n'a pas pris un autre rendez-vous pour vous ? Comment sait-elle que vous avez un autre rendez-vous ce jour-là ? Avec un agenda partagé, tous les collaborateurs dans l'entreprise savent à tout moment où vous trouver, où ils doivent se rendre, où ils sont attendus.

En plus, en cas de décalage d'un rendez-vous, le planning est aussitôt mis à jour, même pour le client.

Q : « Le papier c'est mieux ! »

R : En êtes-vous si sûr ? **Un papier se perd, ne se partage pas, doit être bien rangé...** alors que la même information, enregistrée sur Extrabat depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone est accessible de n'importe où et pour n'importe quel collaborateur de l'entreprise.

Chacun peut ainsi savoir à tout moment tout ce qui concerne un client, sans crainte d'oublier un détail important.

Q : « Mais toutes mes données sont chez vous ! »

R : Oui, pour plus de sécurité. Avec Extrabat, vos données sont protégées (protocole bancaire type https), sauvegardées chez un hébergeur français de renom (OVH), et toujours accessibles (taux de disponibilité : 99,99825%).

Q : « Et en cas de coupure internet ? »

R : Combien de fois avez-vous eu de coupure internet cette année ? Et avec une clé 3G ou un partage de connexion via votre téléphone, l'outil est toujours disponible.

Les conseils du spécialiste Extrabat

pour l'utilisation du progiciel



A savoir :

- Tout passe par le moteur de **Recherche Extrabat** : recherche possible par nom, téléphone, mail, articles, pièces commerciales, numéros de série,...
- Tout passe par le **dossier du client** : mise à jour, devis, factures, enregistrement d'un sav ou d'un contrat de service, stockage photos et suivi des actions...

Label PROPISCINES



Pour les pisciniers désireux d'être labellisés Propiscines, Extrabat propose tous les pré-requis à leur certification.

<http://www.propiscines.fr/>

EXTRABAT



Créé depuis 7 ans par un ancien piscinier, le progiciel Extrabat a été récompensé par la profession en 2010 au salon Piscine de Lyon (Catégorie Services).

Aujourd'hui, 230 magasins et plus de 1.250 personnes utilisent Extrabat au quotidien.

www.extrabat.com

Article mis à jour le 26-06-2014 - [Retour](#)

[Entreprise](#) > [Bien vendre](#) > [Extrabat](#)

Imprimer

Recommander

Commenter

Une idée d'article ?

