

## Extrabat : le logiciel primé à Lyon, plébiscité par les professionnels



Anthony Body - Gérant QSC

Lauréat du top 100 des nouveautés du salon de la piscine 2010, Extrabat, le logiciel conçu par des pisciniers pour des pisciniers, a été félicité notamment pour sa capacité à offrir un suivi complet des clients, depuis la première prise de contact jusqu'à l'après-vente.

Il s'agit d'un logiciel simple à utiliser, multilingue et compatible avec de nombreuses applications. **Véritable outil de gestion interne**, il offre la possibilité d'une organisation partagée.

**Planificateur de chantiers** : chronologie des chantiers. **Gestion des clients** : fichier clients actuels et passés, prospects, etc.

**Agenda partagé** optimise tous les déplacements.

**Annuaire thématique** : documents réunis en une seule rubrique.

### C'est aussi un outil de gestion commerciale

Sur ce logiciel, un **devis** peut s'effectuer en 1 minute chrono, grâce à une série de menus déroulants.

**Relance des prospects** avec un mémo.

**Mobilité** : les technico-commerciaux ont aussi accès à leur agenda où qu'ils soient, depuis un ordinateur ou un smartphone.

L'outil « **Pense-bête** » un message de suivi pour rafraîchir la mémoire.



### Outil d'un SAV rentable

Grâce aux **fiches SAV**, il est facile d'établir par téléphone un diagnostic pour n'importe quel problème.

✦ Les **procédures SAV** : toutes les procédures et **codes SAV** des fournisseurs sont disponibles en un clic, où que l'on se trouve - **Nouveauté 2010**

✦ Les **statistiques SAV** servent à calculer la rentabilité et le coût du SAV sous garantie - **Nouveauté 2010**



#### L'analyse de la performance

Les **statistiques et la rentabilité** sont prises en compte par l'évolution de nombreux indicateurs, sous formes de graphiques.

### Un espace Client en ligne

Le **planning de chantier** permet aux clients de suivre en temps réel l'avancée du chantier.

**L'espace documentaire** où sont disponibles l'ensemble des documents, fiches techniques, notices produits, plans et autres albums photos.

**La commande de services** : entretien hebdomadaire, mise en hivernage, équipements et accessoires... Plus la peine de se déplacer pour accéder aux services à la carte.

« **Gardez le contact** » : interface de messagerie.



✦ La **nouvelle fonction « Géolocalisation »** aide à :

- la localisation des clients et des interventions SAV
- suivre la trace des retours matériels SAV
- obtenir un calcul automatique des indemnités de déplacement - **Nouveauté 2010**

### Les services +

**Formation gratuite** : accessible à tous, Extrabat est accompagné d'une formation de une ou deux journées.

**Sécurité des données** : toutes les données de l'entreprise sont hébergées sur des serveurs sécurisés.

**Le pack communication** : parce que l'intérêt des pisciniers est que les clients s'emparent de cet outil, Extrabat met à leur disposition une **vidéo courte présentant les principales fonctionnalités de l'espace client**.



Extrabat fournit également aux **pisciniers** un choix de modules à intégrer sur leur propre site. Une fois la manipulation effectuée, les clients n'ont plus qu'à appuyer sur le "bouton" pour accéder à leur espace client.