



# Merchandising

DATA SHEET

#Développer la personnalisation de l'offre et la rapidité de service#

#Notre méthode est simple : faciliter l'organisation, libérer du temps de vente, et au bout du compte, optimiser la démarche commerciale #

# Un outil informatique adapté à la méthode de vente et non l'inverse #

Brice PAGNUCO

Directeur Commercial – Fair'Belle

#Dynamiser vos ventes#














## SwingBusiness, logiciel de merchandising

Le commercial merchandiser met en œuvre l'organisation extérieure des points de vente (implantation, présentation...) à partir de l'analyse des linéaires (rayons) et de l'étude du comportement des consommateurs, de façon à rendre les produits actifs et attractifs, indépendamment du rôle du vendeur. Il cherche à améliorer, dans l'intérêt de l'entreprise, la rentabilité du linéaire et à satisfaire le consommateur en le guidant dans ses choix.

Le commercial permet l'application opérationnelle du marketing au niveau de la distribution. C'est un concept de distribution qui concerne les points de vente (cherchant à maximiser leurs cumuls de marges) comme les producteurs (cherchant à maximiser leurs chiffres d'affaires auprès des points de vente).

Cette technique commerciale facilite également le travail du service logistique. Le niveau de centralisation limitant les frais relatifs à la conception du merchandising sont fonction du nombre de points de vente pouvant adopter le même merchandising et du besoin d'adaptation et de motivation des chefs de rayon ; d'où l'intérêt d'avoir recours à des outils technologiques.

## Fonctionnalités

-  Gestion des prospects/clients, enrichissement de la base client
-  Gestion du réassort produits
-  Elaboration de plans d'actions commerciales
-  Gestion automatisée des demandes commerciales
-  Mise à disposition du catalogue articles et des fiches articles
-  Visibilité sur l'historique de commandes du client
-  Consultation des ventes/objectifs de ventes définis
-  Gestion automatisée des conditions commerciales du client
-  Gestion des circuits de visite, tournées
-  Optimisation des circuits de visite
-  Planification d'actions commerciales
-  Supervision de l'activité réalisée
-  Consolidation des données (état des Plans d'Actions Commerciales en cours par exemple)

# Un système d'informations global et adapté aux utilisateurs communiquant internes et terrain #

## Objectifs d'informatisation

Quelle que soit la taille de votre entreprise, vous positionner par rapport à vos concurrents, être plus réactifs reste votre priorité.

**SwingBusiness Merchandising répond aux besoins ou objectifs suivants :**

- # Recueillir des observations quantitatives et qualitatives concernant le linéaire
- # Effectuer un relevé de linéaires
- # Proposer des modèles de commandes
- # Assurer le suivi commercial par des outils dits de reporting
- # Mesurer l'efficacité d'une force commerciale
- # Organiser le suivi d'activité
- # Lancer de nouveaux produits
- # Recueillir des informations sur la concurrence
- # Assurer le relais en termes opérationnels des actions marketing sur le terrain
- # Anticiper les besoins et attentes du client

### SwingMobility

21 avenue de l'Europe  
F 67300 Schiltigheim  
Tél. 03 90 22 75 45  
Fax 03 90 22 75 40  
2, avenue de l'Europe  
78400 Chatou  
info@swingmobility.com  
www.swingmobility.com

## Informations techniques

# Plateformes d'exploitation



# Mode semi-connecté

# Outil de travail collaboratif

# Sécurité des accès et des données, sauvegardes quotidiennes

# Personnalisation des menus, des thèmes, des fonctionnalités

# Communication totale et permanente entre tous les utilisateurs : une seule et même information disponible pour tous

# Centralisation et consolidation de données : les fichiers sont échangés et partagés, plus de ressaisies

# Evolutivité : les mises à jour fonctionnelles sont comprises dans le prix de l'abonnement

# Une hot line gratuite