

## Titre de la réalisation

### CRM de gestion d'enquêtes et de sondages dans le marché de la Presse

## Objet de la réalisation

Application Internet de gestion de l'activité de 140 promoteurs/enquêteurs sur le marché de la Presse/Edition. L'application affecte les missions confiées par des Editeurs, les transmet sur les PDAs des promoteurs répartis sur toute la France, afin qu'ils effectuent les enquêtes demandées auprès des Points de Vente, et en transmettent les résultats en temps réel sur le CRM central. Cette application intègre l'usage d'un CRM Web, de la technologie Sybase de gestion de la mobilité, et de la technologie GPRS de France/Telecom (Orange) sur des PDA récents.

**Objectifs :** Informatiser une activité qui était jusque là manuelle, et axée sur la communication par courrier et téléphone des missions confiées aux promoteurs, et de collecte et saisie des résultats sur le terrain, avec un objectif de ROI sur 2 ans. Faire de ce système un outil de développement commercial et stratégique pour le marché de la Presse/Edition en France.

**Réalisation :** SalesPage Technologies France a réalisé l'application clés en mains et assure l'hébergement du système. Orange/France Telecom a fourni la flotte de PDA et les abonnements GPRS. Sybase/iAnywhere apporte à SalesPage la technologie MBusiness et Sybase pour gérer la mobilité. L'investissement s'est fait dans le cadre d'un contrat de crédit-bail sur 3 ans. Durée du projet : 4 mois. L'application est opérationnelle depuis fin Janvier 2005.

**Bénéfices :** Suivi en temps réel des opérations faites sur le terrain, et retours quasi-immédiats des résultats aux Editeurs. Gain de 3 à 5 semaines de délai sur le reporting des missions. Capacité à modifier en temps réel les cahiers de charges des missions en réponse aux besoins des clients. Avantage concurrentiel déterminant pour renforcer la position de leader de notre Client. Développements potentiels importants pour le Client, tant sur le plan technologique (photographie et géolocalisation), que sur le plan des marchés (autres secteurs de la distribution).

## Société cliente de la réalisation

**SORDIAP**, société de services réalisant des prestations de conseil, promotion, enquêtes, sondages, dans les secteurs de la distribution (presse notamment). +3 millions de visites / points de vente / an. 15 délégués régionaux. 150 promoteurs sur le terrain. 310 afficheurs.

## Société (SII, éditeur) présentant la réalisation

**SalesPage Tehnologies**, Editeur de logiciels CRM. Commercialise et réalise des solutions de gestion de la Relation Client, en technologie Intranet/Extranet, pour répondre aux besoins de pilotage de Force de Vente, Marketing, Télémarketing, Télévente, E-Commerce, Satisfaction Client. Ces solutions s'intègrent avec les systèmes de gestion (ERP), gèrent les utilisateurs mobiles (disposant de PDA), et exploitent les facilités qu'offre la téléphonie moderne.

## Sociétés dans l'équipe candidate

**SalesPage Tehnologies**, 16 rue Albert Einstein, 77420 Champs sur Marne

tel : 01 64 73 10 10

[www.salespage.fr](http://www.salespage.fr)

**Sybase/iAnywhere**, 27 rue du Colonel Pierre Avia, 75508 Paris Cedex 15

[www.ianywhere.com](http://www.ianywhere.com)

**SORDIAP**, 11 bis avenue Léopold Bellan, 75002 Paris

## Contact :

**SalesPage Technologies**

**Jean-Claude KRIKORIAN**, Gérant

Mail : [JCKrikorian@salespage.fr](mailto:JCKrikorian@salespage.fr)