



*Cet article est extrait de la communauté des utilisateurs
et fournisseurs de solutions de CRM... www.relationclient.net*

Les magasins bleus gèrent la vente et les stocks avec les solutions mobiles de Motorola

Des centaines de terminaux portables MC50 et des imprimantes portables Zebra pour optimiser les opérations des vendeurs

Motorola, Inc. (NYSE : MOT) et Timcod, l'un des principaux intégrateurs en France, annoncent que les Magasins Bleus, le spécialiste de la vente directe de produits textiles aux particuliers, ont choisi la solution mobile de Motorola pour améliorer leur processus de vente et de gestion des articles pour la vente ambulante.

Composée d'un assistant personnel d'entreprise (EDA) MC50 de Motorola relié en Bluetooth à l'imprimante RW420 de Zebra dotée d'un lecteur de carte magnétique, cette solution équipera d'ici la fin de l'année 2007 l'ensemble des 400 vendeurs des Magasins Bleus répartis en France. Elle leur permet de gérer les inventaires, d'effectuer des ventes et de procéder au paiement et à l'encaissement. Les vendeurs saisissent à l'aide du terminal le code à barres d'un article pour obtenir des informations sur celui-ci (stock disponible, prix...) et peuvent en quelques clics réaliser la vente et choisir le mode de règlement. Le client dispose d'un ticket édité par l'imprimante, ainsi qu'un reçu de carte bancaire, s'il a choisi ce mode de paiement.

Déjà dotés depuis 10 ans de terminaux PDT3300 de Motorola, les Magasins Bleus souhaitent renouveler leur solution avec du matériel plus récent et intégrant les dernières technologies. Timcod, prestataire des Magasins Bleus de longue date, a réalisé une étude de reengineering pour répondre aux nouvelles attentes de son client et satisfaire ses exigences en matière de pérennité, robustesse et fiabilité du matériel. Les avantages de la nouvelle solution déployée par Timcod sont multiples et permettent de surcroît aux Magasins Bleus de bénéficier d'une image moderne et dynamique auprès de ses clients. Les vendeurs ont gagné en productivité et réduit les coûts de façon significative, notamment au niveau des opérations de gestion et des frais de fonctionnement. Enfin, l'ergonomie du terminal et l'approche intuitive de l'application développée par Timcod ont favorisé son adoption rapide auprès des utilisateurs.

« Les Magasins Bleus suivent de près les évolutions technologiques car ils ont besoin de matériel fiable et de solutions pérennes. Le MC50 de Motorola et l'imprimante RW420 de Zebra répondent à tous ces critères et présentent l'avantage d'être robustes et très performants. L'application que nous avons développée s'intègre parfaitement au matériel et permet aux vendeurs de disposer d'une solution intuitive et conviviale, répondant à toutes leurs demandes sur le terrain », commente Jacky Voisine, Directeur de Timcod.

« Motorola est le leader mondial de solutions mobiles et dispose d'une expérience et d'une expertise unique dans le déploiement des technologies mobiles », commente Nicolas Segons, Directeur Général de la division Enterprise Mobility de Motorola en France. « Les Magasins Bleus constitue une excellente référence pour Motorola et démontre parfaitement la capacité de Motorola à fournir des solutions complètes et performantes tant pour la gestion logistique que pour l'aide à la vente ».

Jeudi 23 Août 2007

Motorola
Lu 3603 fois

Source :

<http://www.relationclient.net>

Document réservé à l'usage exclusif du lecteur. Reproduction même partielle de tout ou partie de cet article strictement interdite, sauf accord préalable écrit de l'éditeur. Copyright Philippe Nieuwbourg - www.nieuwbourg.com