

Informatique → La société TER'Informatique a présenté les nouvelles fonctionnalités de son logiciel TER'Viti à des utilisateurs. Une séance très fructueuse.

TER'Viti à la rencontre de ses utilisateurs

Désireuse de demeurer proche de ses utilisateurs, la société TER'Informatique a organisé, en avril 2008, une série de réunions de présentation des nouvelles fonctionnalités de son logiciel de gestion commerciale "TER'Viti".

La première séance, co-organisée avec la société S.G.2.I. (Service de Gestion Informatique Icaunais) d'Auxerre, a permis de rencontrer une vingtaine d'utilisateurs du chablisien et de l'auxerrois.

Ce fut l'occasion d'un échange direct et constructif entre les utilisateurs et les concepteurs du progiciel. Ces clients ont choisi TER'Viti en 2005 pour son ergonomie et la volonté affichée par TER'Informatique de les accompagner dans leur développement. Au cours de ces trois années de collaboration, l'adaptation aux spécificités bourguignonnes a permis la migration complète des clients précédemment équipés et même d'accroître le parc des utilisateurs.

En 2008, la version PME, favorise l'arrivée d'une nouvelle clientèle constituée de commerçants et d'artisans.

Quatre autres séances se sont déroulées dans les antennes FDSEA de Reims, Dormans, Vertus et Sézanne. Enfin, deux demi-journées de présentation se sont déroulées dans l'Aube. L'organisation a été assurée par notre distributeur local en la personne de M. Gil Do Nascimento. Au final, près de 20% des utilisateurs sont venus à notre rencontre.

Comme à Auxerre et à Chablis, les équipés ont apprécié la présentation des fonctionnalités liées à la GRC "Gestion de la Relation Client". La GRC permet de fidéliser les clients grâce à la meilleure connaissance de leurs habitudes de consommation. Avec l'historisation des actions commerciales, le viticulteur a la faculté de développer un argumentaire adapté à chacun de ses clients. La possibilité de rattacher un document (courrier informatique, image pour étiquettes personnalisées, etc.) a séduit l'auditoire.



Les participants ont apprécié la présentation des fonctionnalités.

De plus, une option planning permet de visualiser de façon immédiate les actions commerciales à réaliser telles que la relance de devis, le suivi des impayés, la célébration d'un anniversaire. Les participants ont souhaité la reconduction de ces réunions sur un rythme annuel. Dans un but de constante amélioration, un questionnaire leur sera adressé. Les utilisateurs pourront alors formuler les axes de progrès souhaités pour leur outil. Enfin, TER'Informatique mène également une action collective

en partenariat avec FDSEA Conseil. La société propose à ses équipés de mettre en commun des données synthétiques et anonymes relatives à leur mode de commercialisation. Son ambition : la création d'un observatoire des prix de ventes du Champagne. En retour, les volontaires recevront gratuitement une synthèse correspondant à leur région. Toute l'équipe de TER'Informatique est impatiente de renouveler en 2009 ce type de réunion technique.



Un échange direct et constructif entre les utilisateurs et les concepteurs du progiciel.