

TER'Viti s'invite au VITteff

Avec son look moderne, TER'Viti est un outil de gestion de clientèle doté de nombreuses fonctionnalités qui ne manqueront pas d'intéresser les professionnels à la recherche d'une solution à leur mesure et conçue en étroite concertation avec les utilisateurs.

TER'Viti est un outil de gestion des ventes et de suivi des stocks développé par TER'Informatique, une entreprise champenoise installée à Reims et à Épernay. La marque de fabrique de cet outil est d'évoluer à partir des besoins exprimés par les utilisateurs. Chaque année, les clients TER'VITI se réunissent pour faire le point sur leur logiciel de gestion commerciale. À cette occasion, chacun échange propose des évolutions, et bien sûr, découvre les nouveautés de l'année. Cette année, les équipés TER'Viti ont découvert la nouvelle charte graphique au look plus moderne. Après un travail d'identification des tâches les plus couramment réalisées un nouvel espace de travail a été créé sur la page d'accueil. Il permet d'aller à l'essentiel en quelques clics.

Parmi les fonctions qui intéressent le plus les viticulteurs, la sélection multicritère de destinataires, le calendrier des tâches à réaliser, font l'unanimité auprès des utilisateurs. Concrètement, ces assistants permettent d'accroître le volume de contacts clients à partir des informations mémorisées dans la fiche client.

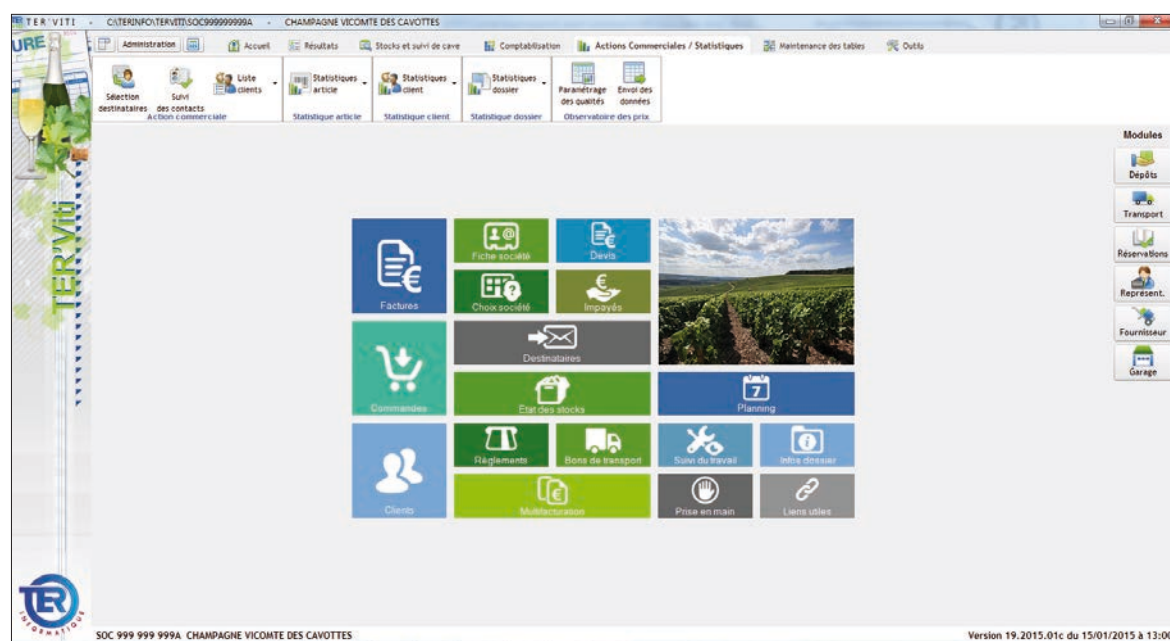
Pour optimiser les livraisons, TER'Viti dispose aussi d'un outil d'aide à l'organisation de tournées. Concrètement, à partir des adresses de livraison, l'application propose des itinéraires pertinents. L'utilisateur peut ensuite moduler sa tournée à volonté. À noter aussi que le module de géolocalisation permet de situer précisément ses clients sur une carte routière. Autre point, les mises à jour logicielles sont automatisées pour faciliter la vie des utilisateurs. Toutes ces évolutions

sont le fruit de la concertation entre les utilisateurs et les équipes de TER'Informatique, fortement implantées dans le paysage champenois.

On n'arrête pas le progrès

Cette année, les viticulteurs à la recherche d'une solution de gestion commerciale viticole pourront découvrir cet outil à l'occasion du VITteff sur le stand de Magnum/TER'Informatique Hall Bulle, allée AB, stand 26. Dans ce nouvel environnement de travail de TER'Viti, ils pourront apprécier la nouvelle présentation de la déclaration de CRD, qui intègre la distinction CRD selon le type d'export. Avec cet outil, les viticulteurs peuvent aussi réaliser des extractions du journal des ventes sous Excel. Cette fonctionnalité ouvre la possibilité de produire des statistiques personnalisées. Par ailleurs, TER'Informatique propose aux équipés, chaque début d'année civile, de participer à l'Observatoire des Prix du Champagne. Il s'agit, à partir des données transmises volontairement par les viticulteurs de constituer des références par petite région. Une synthèse écrite est restituée aux participants. Le viticulteur pourra alors se situer au sein d'un groupe de structures similaires. L'objectif étant pour le viticulteur d'affiner sa stratégie commerciale. Enfin, le tableau de bord des ventes permet dorénavant de réaliser une analyse des ventes sur une période définie par l'utilisateur. Prochaine étape pour 2016, la création d'un module de caisse rapide particulièrement adaptée à la saisie sur salons et à la gestion des pics de fréquentation.

D. Hincelin



Pour en savoir plus sur TER'Viti, rendez-vous sur le stand de Magnum / TER'Informatique Hall Bulle, allée AB, stand 26.

Vendre plus ? Vendre mieux !

De l'observatoire des prix...

Globalement, les manipulants de l'observatoire mis en place par FDSEA Conseil, connaissent un affaiblissement relatif de leurs ventes, inférieur à la moyenne départementale. Ils ont entrepris de faire évoluer leur gamme vers des produits à plus forte valeur (millésimé, cuvée spéciale, ...). Pour 2/3 d'entre eux, ils ont fait évoluer leur stratégie de valorisation du raisin (vente de raisin, vin clair, vin sur latte, mise en bouteille, ...) conscients des enjeux économiques. Ils pilotent et ajustent leurs choix. Attentifs à leurs performances, les participants souhaitent encore améliorer leurs pratiques dans la maîtrise des charges, le renforcement de leur stratégie et technique commerciales, le développement de la valeur et de l'image de leur produit. Ces thématiques, « marketing » et « approche commerciale » sont vraiment au centre des attentes.

...à l'élaboration d'une offre commerciale

Pour répondre à cette demande FDSEA Conseil a mis en place un accompagnement spécifique, et sait trouver des partenaires extérieurs pour compléter son étude économique par une approche technique : œnologues, conseillers en marketing...

La commercialisation repose sur la maîtrise de plusieurs composants : qualité du produit, volume, prix moyen de vente et coût de revient. Et il s'agit de réussir « l'assemblage » de tous ces éléments pour proposer une offre commerciale pertinente.

FDSEA Conseil exposera cette démarche, à l'aide d'un exemple, dans le cadre du VITteff. En effet, un atelier « Vendre plus ? Vendre mieux ! » est proposé sur invitation, aux adhérents AS Entreprises et FDSEA Conseil et aux clients TER Informatique - Magnum Informatique. Un conseiller d'entreprise traitera l'approche économique d'une gamme (du coût de production à la marge) et un consultant - œnologue présentera son outil de diagnostic pour accompagner les viticulteurs dans la construction de leur offre commerciale.