

Extrabat : le logiciel primé à Lyon, plébiscité par les professionnels



Anthony Body - Gérant QSC

Lauréat du top 100 des nouveautés du salon de la piscine 2010, Extrabat, le logiciel conçu par des pisciniers pour des pisciniers, a été félicité notamment pour sa capacité à offrir un suivi complet des clients, depuis la première prise de contact jusqu'à l'après-vente.

Il s'agit d'un logiciel simple à utiliser, multilingue et compatible avec de nombreuses applications. **Véritable outil de gestion interne**, il offre la possibilité d'une organisation partagée.

Planificateur de chantiers : chronologie des chantiers. **Gestion des clients** : fichier clients actuels et passés, prospects, etc.

Agenda partagé optimise tous les déplacements.

Annuaire thématique : documents réunis en une seule rubrique.

C'est aussi un outil de gestion commerciale

Sur ce logiciel, un **devis** peut s'effectuer en 1 minute chrono, grâce à une série de menus déroulants.

Relance des prospects avec un mémo.

Mobilité : les technico-commerciaux ont aussi accès à leur agenda où qu'ils soient, depuis un ordinateur ou un smartphone.

L'outil « **Pense-bête** » un message de suivi pour rafraîchir la mémoire.



Outil d'un SAV rentable

Grâce aux **fiches SAV**, il est facile d'établir par téléphone un diagnostic pour n'importe quel problème.

✦ Les **procédures SAV** : toutes les procédures et **codes SAV** des fournisseurs sont disponibles en un clic, où que l'on se trouve - **Nouveauté 2010**

✦ Les **statistiques SAV** servent à calculer la rentabilité et le coût du SAV sous garantie - **Nouveauté 2010**



L'analyse de la performance

Les **statistiques et la rentabilité** sont prises en compte par l'évolution de nombreux indicateurs, sous formes de graphiques.

Un espace Client en ligne

Le **planning de chantier** permet aux clients de suivre en temps réel l'avancée du chantier.

L'espace documentaire où sont disponibles l'ensemble des documents, fiches techniques, notices produits, plans et autres albums photos.

La commande de services : entretien hebdomadaire, mise en hivernage, équipements et accessoires... Plus la peine de se déplacer pour accéder aux services à la carte.

« **Gardez le contact** » : interface de messagerie.



✦ La **nouvelle fonction « Géolocalisation »** aide à :

- la localisation des clients et des interventions SAV
- suivre la trace des retours matériels SAV
- obtenir un calcul automatique des indemnités de déplacement - **Nouveauté 2010**

Les services +

Formation gratuite : accessible à tous, Extrabat est accompagné d'une formation de une ou deux journées.

Sécurité des données : toutes les données de l'entreprise sont hébergées sur des serveurs sécurisés.

Le pack communication : parce que l'intérêt des pisciniers est que les clients s'emparent de cet outil, Extrabat met à leur disposition une **vidéo courte présentant les principales fonctionnalités de l'espace client**.



Extrabat fournit également aux **pisciniers** un choix de modules à intégrer sur leur propre site. Une fois la manipulation effectuée, les clients n'ont plus qu'à appuyer sur le "bouton" pour accéder à leur espace client.