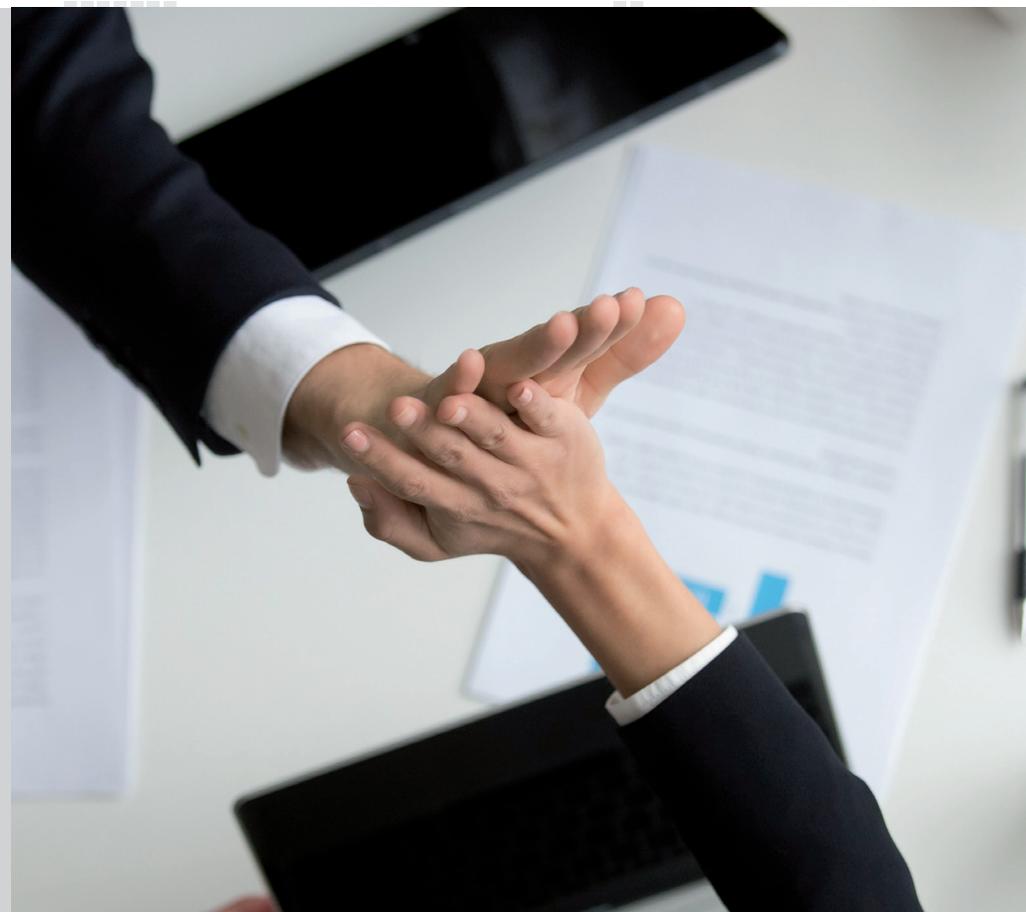




Newsletter
Hello GeoWorld **62**



LES 30 ANS DE GEOCONCEPT SE FÊTENT EN JUIN 2020

Nous vous l'avions annoncé, le GEOWORLD 2020 approche à grands pas et ne sera pas comme les autres car il célébrera les 30 ans de GEOCONCEPT ! Un évènement d'exception qui mêlera convivialité et partage pour fêter 30 ans d'innovation, d'expertise et d'expérience.

Une journée résolument tournée vers l'avenir au cours de laquelle vous découvrirez en avant-première les nouvelles tendances du marché et nos dernières innovations. Anniversaire oblige, nous ne manquerons pas de mettre à l'honneur les hommes et les femmes qui ont fait de notre entreprise une réussite : nos salariés, nos clients, nos partenaires.

Les temps forts de l'édition 2020

- **Les thématiques** : cette année, c'est vous qui choisissez les thèmes qui seront abordés au cours des conférences. Intelligence artificielle, transition énergétique, smart city, big data, tendances UX... Deux sondages vous seront envoyés prochainement pour connaître vos principaux centres d'intérêts et construire avec vous le GEOWORLD 2020 ;
- **Les concours** : le meilleur projet d'optimisation ainsi que la meilleure



application étudiante seront récompensées au cours de la journée ;

- **La chaîne GEOWORLD** : suivez le #GEOWORLD2020 sur nos réseaux sociaux, de nombreux contenus seront mis à votre disposition jusqu'en juin : e-learning et tutos gratuits, témoignages clients, avis d'experts, infographies...
- **Les 30 ans** : de nombreuses surprises et lots vous attendent pour célébrer notre anniversaire !

Date, lieu, contenu, témoignages, animations... et si vous découvriez le [programme en images](#)

LA COMMUNAUTÉ GEOCONCEPT S'AGRANDIT

SUEZ EAU

Expert mondial des métiers de l'eau et des déchets, le Groupe SUEZ fait le choix de Geoconcept Opti-Time pour optimiser l'automatisation de la planification des tournées et des interventions techniques de 1000 agents SUEZ Eau.

SEENOVIA GROUPE SEENERGIE

Entreprise de conseil en élevage, SEENOVIA souhaite mettre en place une solution permettant de proposer des tournées réalistes et rentables, de gagner du temps dans la planification, de développer la traçabilité de l'activité terrain, d'améliorer la qualité de services et de gagner en performance et productivité.

Pour répondre à ces enjeux, le choix s'est porté sur Geoconcept Opti-Time.

THELEM ASSURANCES

Dans le cadre du remplacement de la solution de géomarketing en place, Thelem Assurances a opté pour la solution Geoconcept Sales&Marketing + Geoconcept Web.

La mise en place de la solution Geoconcept permettra entre autres à la Direction commerciale d'optimiser le maillage de son réseau d'agences, de générer en masse et partager des rapports d'activités facilitant le suivi de la performance.

Pour repenser leurs sectorisations et leurs organisations commerciales, ils font le choix de [Geoconcept TERRITORY MANAGER](#) : Red Bull, Andros, Alliance Automotive, Optimark, Chromologie.

LES NEWS DU BLOG

Les experts GEOCONCEPT suivent pour vous les tendances du moment et les sujets d'actualité. Tous les mois, deux nouveaux articles sont mis à votre disposition.

Les derniers articles du blog :

[Optimisation de tournées]

Demain, tous transporteurs et livreurs grâce à la blockchain ?

Des entreprises se tournent vers la blockchain pour imaginer des solutions qui pourraient transformer chacun de nous en transporteur ou en livreur aussi fiable qu'un professionnel grâce à la sécurité apportée par cette technologie.

[Performance commerciale]

Entre tradition et modernité, l'efficacité commerciale aujourd'hui.

Nicolas Caron, cofondateur du cabinet de formation commerciale et de conseil Halifax Consulting, nous livre

en images ses secrets pour optimiser la performance commerciale des équipes : nouvelles pratiques des métiers de la vente, organisation géographique, qui sont les "meilleurs commerciaux"...

[Tendances]

14 Web services incontournables pour mettre de l'intelligence géographique dans vos applications métiers

Suivi de flotte, recherche interactive sur une carte, localisation de portefeuille clients, gestion de crise, analyse visuelle et spatiale, optimisation de tournées... Les web services sont autant de briques que vous pouvez combiner et/ou intégrer pour construire l'application qui correspond exactement aux besoins de votre entreprise et aux attentes de vos utilisateurs.

[Actualités]

Retour sur Microsoft Inspire 2019 – Une vraie source d'inspiration !

Un article pour mieux comprendre la galaxie Microsoft et comment GEOCONCEPT peut travailler de manière

encore plus proche avec ce géant et son écosystème pour apporter encore plus de valeur à ses clients.

[>> Lire plus d'articles](#)

Appel à candidatures : Dans le cadre de l'écriture de futurs billets, si vous souhaitez nous faire part de votre expérience portée sur une thématique orientée autour de l'optimisation, de la sectorisation, du géomarketing, de l'aménagement du territoire, n'hésitez pas à nous écrire : lorraine.martinon@geoconcept.com



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE PRIORITÉ

Fin novembre, GEOCONCEPT a organisé son tout premier **Atelier Customer Success**. Premier d'une longue série, cet atelier vise à réunir en comité restreint des utilisateurs de la solution Opti-Time, récemment installés et utilisateurs avertis.

Echanger librement sur des problématiques communes, partager des bonnes pratiques mais également exprimer ses attentes sur les évolutions produits et l'accompagnement projet, tels sont les objectifs de ces nouveaux ateliers, qui seront prochainement étendus à d'autres solutions de GEOCONCEPT.



Merci à l'ensemble des participants pour leur présence et leur implication pour cette matinée riche en échanges et en apprentissages sur le thème fédérateur de **"Réussir la conduite du changement : actions à mettre en place, difficultés à surmonter et pièges à éviter"**.

Vous souhaitez en savoir plus sur les Ateliers Customer Success ?

[Contactez-nous](#)



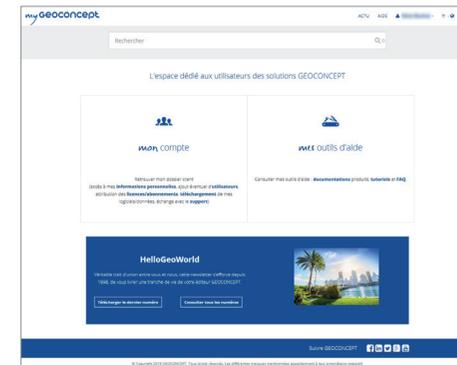
UN NOUVEAU MYGEOCONCEPT POUR MIEUX VOUS SERVIR

Le 24 octobre dernier, votre site utilisateur MyGeoconcept a fait peau neuve.

Vous trouvez désormais dans un même espace l'ensemble des informations relatives à votre compte client et l'intégralité de la base de connaissances techniques.

L'ergonomie de MyGeoconcept a été repensée pour être claire et commode avec deux grandes rubriques :

- **Mon Compte** qui regroupe des contenus propres à votre profil de connexion (administrateur ou utilisateur). C'est notamment ici que vous retrouvez les fonctionnalités suivantes :
 - **Tableau de bord** : accès à vos informations personnelles comme la possibilité, par exemple, à un utilisateur de connaître le nom de l'administrateur ;
 - **Utilisateurs** : liste des utilisateurs de Geoconcept au sein de votre société ou organisme (réservé aux administrateurs). Un administrateur peut ainsi gérer ses utilisateurs, en créer, en supprimer ... ;
 - **Licences/Abonnements** : liste des licences ou abonnements souscrits (réservé aux administrateurs). C'est ici que



l'administrateur va attribuer des licences aux utilisateurs qui peuvent ensuite les télécharger ;

- **Téléchargement** : accès au centre de téléchargement. Les données et logiciels attribués sont téléchargeables dans cette rubrique ;

- **Assistance** : accès à vos tickets de support technique. Un administrateur ou un utilisateur va pouvoir consulter la liste des tickets ouverts au support ainsi que leur statut (en cours, en attente de réponse client, fermés...). Il est aussi possible de créer un ticket directement dans l'interface proposée.

• **Mes outils d'aide** qui regroupe la **documentation** (guide de référence, guide d'installation...), les **vidéos**, les **tutoriels** et les **FAQ** comme vous aviez déjà l'habitude de la consulter.

Nous sommes convaincus que l'organisation simplifiée de MyGeoconcept facilitera votre navigation pour en faire un outil incontournable de votre quotidien.

Bonne découverte !

<http://www.mygeoconcept.com>

UN DÉMONSTRATEUR GEOCONCEPT IMMERSIF AU CŒUR DU SHOWROOM DE MICROSOFT

Depuis plusieurs mois, la relation de partenariat entre les équipes GEOCONCEPT et Microsoft ne cesse de progresser. La complémentarité des offres de chacun des acteurs permet de renforcer la mise en œuvre des projets d'optimisation hébergés dans le Cloud Azure chez nos clients.

En tant qu'ISV (Independent Software Vendor), GEOCONCEPT fait partie des partenaires Co-Sell Ready de Microsoft. C'est une catégorie de partenaires sur laquelle Microsoft mise grandement depuis quelques années et qui représente à ce jour environ 15 % de ses partenaires, l'écosystème étant construit principalement avec les intégrateurs IT, qui travaillent sur l'incorporation des logiciels.

Travailler de manière collaborative permet ainsi :

- De gagner en visibilité, notamment en étant présents sur la marketplace Microsoft ;
- Développer des collaborations avec d'autres partenaires de l'écosystème et travailler en mode PtoP « Partner to Partner »

Depuis l'origine, Microsoft est en contact direct avec les DSI et moins avec les entités métiers chez

ses clients. Les éditeurs indépendants, comme GEOCONCEPT avec des outils d'aide à la planification et à l'optimisation des tournées qui s'adressent à des Directeurs d'exploitation, logistique, technique, transport permettent de se rapprocher du terrain.

A Issy-les-Moulineaux (aux portes de Paris), le Campus de Microsoft France ouvre ses portes chaque année à 100 000 visiteurs et acteurs de la société numérique. Au premier étage se trouve le Centre des Innovations, appelé également MTC - Microsoft Technical Center.

La méthode MTC c'est « Faire vivre la technologie » dans des zones immersives !

Alors soyez prêt à découvrir notre nouvelle démonstration et mettez-vous ainsi dans la peau du client qui, après avoir passé commande, doit organiser un rendez-vous pour sa livraison. Ou préférez-vous jouer le rôle d'un planificateur qui ordonnance les tournées de ses chauffeurs ? Des explications point par point vous seront apportées pas à pas pour vous permettre de comprendre comment nous avons permis à de grands acteurs du Retail de baisser leur nombre de kilomètres parcourus au bénéfice du nombre de rendez-vous !

Vous souhaitez un rendez-vous dans ce lieu immersif ? Vous avez un projet ? N'hésitez pas à nous contacter pour organiser une rencontre à deux têtes Geoconcept & Microsoft afin de vous aider à trouver les solutions adaptées à VOS besoins entreprise !



GEOCONCEPT POUR ACCOMPAGNER CALICÉO DANS SA RÉUSSITE

Groupe de balnéothérapie, 2018/2019 marque un virage dans l'essor de CALICÉO pour développer son réseau national de centres de bien-être. Principalement implanté dans des villes dynamiques du sud de la France (Bordeaux, Lyon, Pau, Perpignan, Toulouse et plus au nord Nantes), le groupe s'est donné le challenge d'identifier les zones à fort potentiel pour y installer 5 nouveaux centres d'ici 2023.

Pour donner corps à cette étude, Calicéo a dû réaliser avant toute chose, une analyse fine de la clientèle à partir de son fichier clients et de questionnaires de satisfaction pour déterminer le profil type des personnes fréquentant les centres. Cette analyse a permis d'isoler les variables à retenir pour l'analyse géomarketing ainsi que le poids de chacune d'elles.

Parallèlement, GEOCONCEPT a déterminé les indicateurs socio-démographiques en provenance de l'INSEE, les indicateurs de dépenses en soins de beauté et entretien corporel mis au point et consolidés par Parabellum, le tout soumis à validation de Calicéo.

Une segmentation fine de la concurrence a été également injectée dans Sales & Marketing pour compléter les fondements de l'étude. La méthodologie de scoring mise en place à l'échelle de la zone de marché a permis de tenir compte des spécificités de chaque unité urbaine.

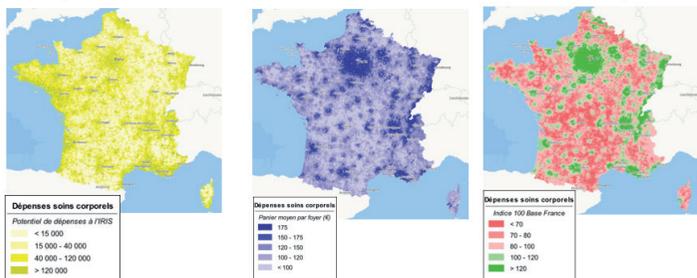
Tous les outils propres au géomarketing ont été alors mis en œuvre avec Sales & Marketing pour connaître les facteurs du succès des centres existants, examiner leur répartition sur le territoire français et identifier ainsi les zones favorables à l'aide d'un score calculé par unité urbaine : analyse du profil de la clientèle actuelle, identification de l'origine géographique des clients, matérialisation de la zone d'emprise, mesure de l'attractivité des centres et enfin modélisation des zones de chalandise.



Le module Reports a permis de construire un modèle de rapport validé par Calicéo pour rendre compte des résultats, mettre en exergue les éléments différenciateurs et faciliter la compréhension de la méthode appliquée. Plusieurs pages constituent chaque rapport centré sur un pôle, composé de cartes aux thématiques complémentaires et de tableaux de synthèse justifiant l'étude. A chaque nouveau candidat, il suffit de charger le modèle et le rapport est généré automatiquement donnant les informations nécessaires à la prise de décision pour validation ou non.

« Les conclusions de l'étude géomarketing conduite par GEOCONCEPT ont révélé des variations régionales sensibles au niveau de notre clientèle, que ce soit au niveau des catégories socio-professionnelles, l'âge moyen des clients, le rythme de fréquentation ou encore le ticket d'entrée moyen » explique Marc Léonard, Président de Calicéo. « Ces données de score sont extrêmement précieuses car elles facilitent nos recherches foncières et nous aident à prendre des décisions avisées dans le cadre de notre croissance ».

Les dépenses en soins de beauté et entretien corporel



GUIDE-MOI

Aux tendances actuelles de l'on-boarding, de l'UX, du big data, des deep-, machine-, adaptive-, ou social-learning et autres anglicismes, GEOCONCEPT ajoute désormais le concept **WalkMe**, plateforme d'adoption digitale intégrée dans les applications SaaS des gammes d'optimisation.

WalkMe vous guide à tout moment pour accroître votre autonomie, écourter votre période d'apprentissage, limiter vos appels au support et réduire ainsi le TCO (coût total de possession). Alors que Opti-Time ou TourSolver vous impactent dans l'exercice de votre métier, la plateforme d'adoption digitale est un outil rassurant au service de la conduite du changement. Une fois la formation effectuée, l'appropriation est plus sereine, l'UX facilitée puisque vous êtes confiants dans l'utilisation de ces nouveaux outils qui marquent votre quotidien.

Comment ça marche ?

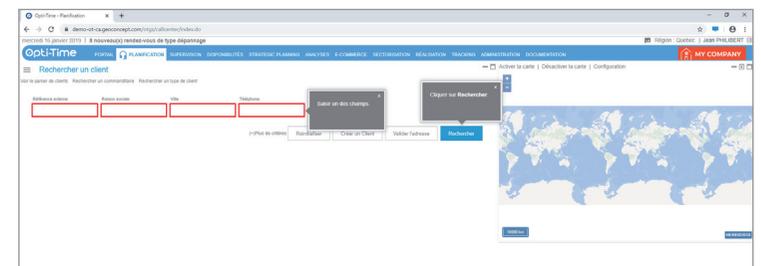
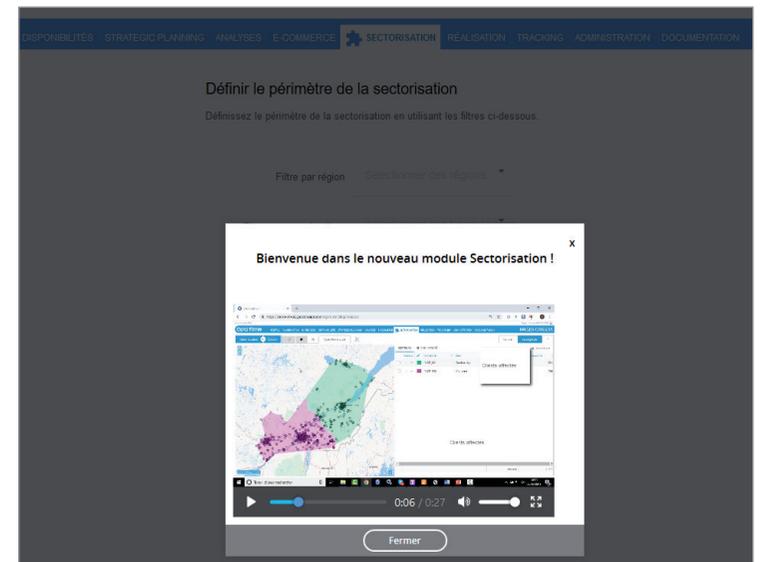
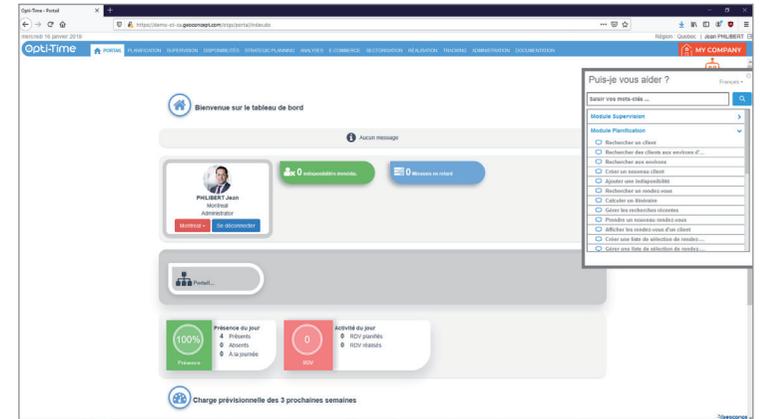
A la manière d'un GPS, vous avez le choix de naviguer dans l'application avec ou sans WalkMe, couche d'assistance superposée à l'interface qui est activée à la demande. Des repères visuels contextuels vous guident pas à pas pour accomplir une tâche plus ou moins complexe afin de mémoriser le processus. Présentée sous forme d'une bibliothèque, la base de connaissance est organisée en différents chapitres thématiques. Posez votre question et WalkMe filtre par mot clé les guides appropriés. Un chatbot

permettra à terme un dialogue avec l'utilisateur des applications pour automatiser et faciliter les manipulations de l'outil et même se substituer à lui pour les tâches les plus fastidieuses et répétitives. Vous pourrez ainsi augmenter votre productivité en passant outre les clics inutiles et les tâches fastidieuses.

Pour une expérience utilisateur optimale

Backstage (encore un anglicisme !), nos chefs de produits peuvent avec WalkMe examiner votre comportement face aux interfaces des applications. WalkMe collecte les données d'usage pour pouvoir les analyser et identifier ainsi les obstacles récurrents, les étapes les mieux réussies et les opportunités d'évolution logicielle. Ne voyez donc pas WalkMe comme l'œil de Moscou mais plutôt comme un outil qui apprend de vos interactions avec l'application pour la rendre encore plus intuitive et plus conforme à vos façons de travailler.

Disponible dans les versions de fin d'année, WalkMe intégrée dans nos solutions SaaS ne fait que confirmer et renforcer notre engagement auprès de vous et notre volonté de répondre à vos attentes pour faire de nos relations un gage de réussite.

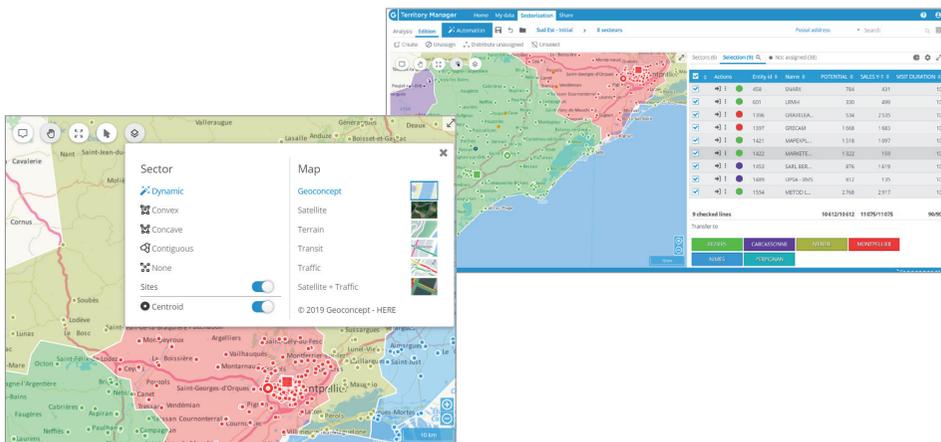


SIMPLICITÉ : LE MAÎTRE MOT DE LA NOUVELLE VERSION DE GEOCONCEPT TERRITORY MANAGER

Chez GEOCONCEPT, nous sommes convaincus qu'il faut placer l'utilisateur au centre de la conception du produit qui lui est destiné. Ainsi, aidé par un expert en expérience utilisateur (UX), notre équipe a traité et analysé vos retours pour repenser la solution, afin de rendre son utilisabilité encore plus fluide et intuitive.

Le résultat : les tableaux, les boîtes de dialogue et l'ensemble des boutons de l'application, disponibles depuis quelques jours, ont été revus pour proposer une interface améliorée et simplifiée incluant de nouvelles options afin de faciliter l'analyse, la conception d'études et de simulations de sectorisation.

Au-delà de cet important chantier de re-design, nous avons également ajouté de nouvelles fonctionnalités. Un nouveau mode de sélection dit «par clic» favorise l'interaction lors de la sélection de points ou de surfaces. La possibilité d'identifier le centre de gravité de chaque secteur affiche le «centroïde» correspondant. Enfin, Geoconcept Territory Manager propose désormais, pour la sectorisation sur polygones, un catalogue de zones administratives et postales couvrant l'Europe et l'Amérique du nord. Par exemple pour la France, il est possible de réaliser des sectorisations au niveau des régions, des départements, des communes, des IRIS ou des codes postaux.

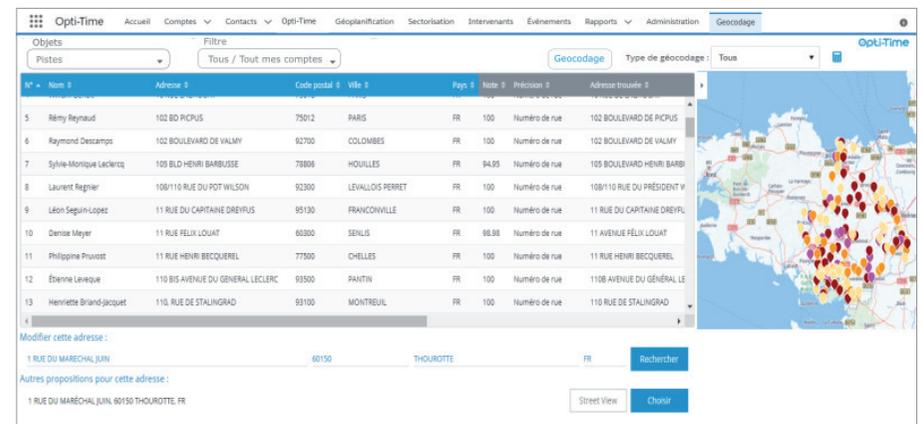


OPTI-TIME FOR SALESFORCE 4.6 : LOCALISEZ PLUS PRÉCISÉMENT ET PROGRAMMEZ VOS OPTIMISATIONS POUR PLUS DE PERFORMANCE

Bien localiser pour bien optimiser vos tournées ! C'est dans cette optique que nous avons créé une nouvelle page de géocodage qui permet de positionner précisément et de façon interactive vos interlocuteurs clients.

Un séminaire arrive dans l'agenda de vos ressources ? Cette indisponibilité impacte donc le planning de plusieurs personnes de votre équipe. Cette version permet d'ajouter ce type d'indisponibilité à tous les collaborateurs concernés.

Programmer automatiquement vos optimisations à la régularité de votre choix est désormais possible. Vous pouvez demander à à Opti-Time for Salesforce par exemple, de lancer une optimisation tous les premiers mercredis du mois à horaire fixe. Il est également possible de valider automatiquement vos plannings à une échéance déterminée (exemple : immédiatement après une optimisation ou bien 4 heures après la fin d'une optimisation).

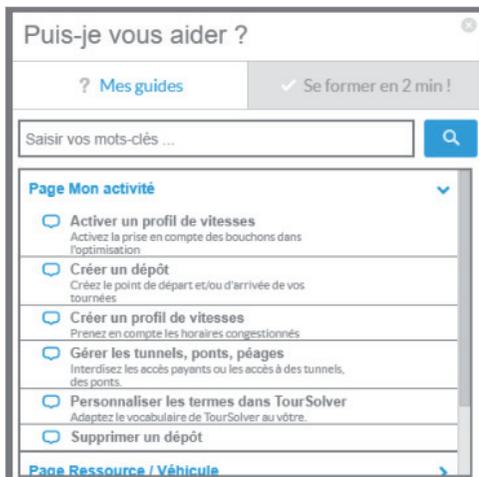


PRODUITS

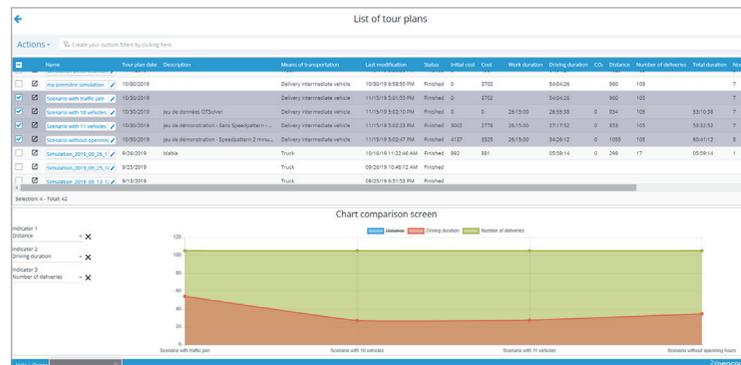
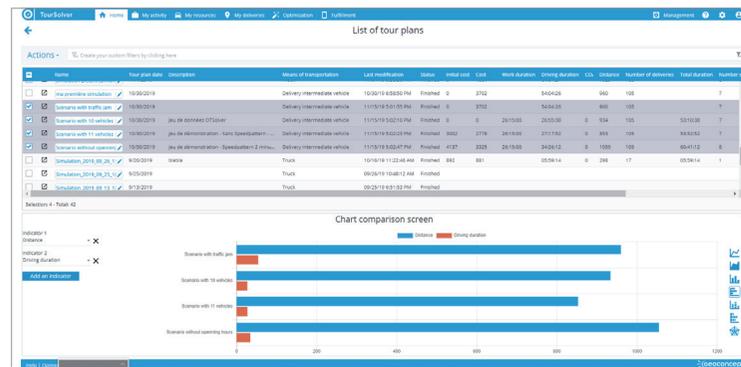
TOURSOLVER 6.1 : COLLECTER L'OPINION DE VOS CLIENTS ET PLUS ENCORE

Pour renforcer et prolonger vos efforts d'accompagnement et de formation, Toursolver incorpore désormais une plateforme d'adoption digitale. Centrée sur l'expérience utilisateur, cette plateforme est une solution de guidage et d'assistance qui donne à l'utilisateur la possibilité d'accéder à tout moment à des « guides pas à pas » (Cf. article Guide-moi de la même rubrique Produits).

Cette version embarque jusqu'à 20 guides, la mise à disposition des guides dépend du niveau de licence acquise.



Trouver de l'aide simplement.

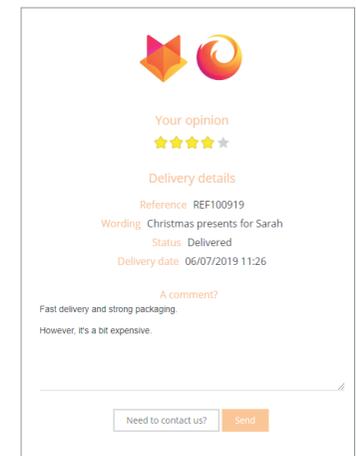


Scénariser l'impact de vos pics et creux d'activité par rapport à votre activité actuelle.

Nous avons ajouté des graphiques (histogrammes, courbes, radars etc..) permettant de comparer les critères de votre choix (distance, durée de conduite, durée de travail etc.) sur deux ou plusieurs simulations de votre choix.

Après la déclaration de visite de votre livreur ou de votre technicien via l'application TourSolver Mobile, TourSolver peut désormais diffuser (par e-mail ou SMS) une page d'avis interactive à vos clients afin de vous aider à améliorer vos services.

Collectez l'opinion de vos clients.



OPTI-TIME : DE LA PLANIFICATION À LA RÉALISATION TERRAIN

A l'heure où les algorithmes travaillent toujours dans l'ombre à construire et proposer des plannings toujours plus optimisés, les hommes sur le terrain réalisent au grand jour les missions pour satisfaire au mieux la clientèle. C'est dans ce double jeu, que la solution Opti-Time et son application mobile se couvrent de nouvelles fonctionnalités pour l'hiver.

Suivi de réalisation

Vous connaissiez peut-être déjà depuis la dernière version, le suivi de réalisation qui permet au planificateur ou au responsable des opérations de suivre la réalisation des tournées en temps réel grâce aux remontées du terrain faites par les utilisateurs de **OT-Mobile**. Les missions suivent un cycle de réalisation parallèlement aux actions et aux aléas

rencontrés sur le terrain. Il est ainsi très rapide d'analyser au fil de la journée les missions « prévues » versus « effectuées » grâce à un code couleur et un tableau de données synthétique montrant l'ordre de réalisation ainsi que les missions réalisées non prévues.

Mais parce que le réseau internet n'est pas disponible partout, nous avons amélioré son utilisation en **mode déconnecté**, facilité la récupération des données, simplifié la saisie des comptes-rendus dans l'application avec ajout d'une seconde signature (technicien & client) et d'une nouvelle gestion des photos depuis votre répertoire de stockage local. Plus aucune photo n'est oubliée même si l'envoi est différé.

Géolocalisation

Parce que la sécurité de vos équipes est votre priorité, GEOCONCEPT SAS fournit désormais une plateforme de suivi en nuage de points pour obtenir et stocker des positions dans le temps (comme nous l'avons fait avec Tomtom, Garmin, Masternaut, Orange / Océan et d'autres plateformes de suivi via des connecteurs spécifiques). Cette fonction est rapide à déployer car il est inutile d'immobiliser votre flotte pour installer ou réinstaller un équipement dans le véhicule, c'est le mobile de la ressource qui est localisé. Ce choix permet une localisation plus précise en suivant la ressource qui se déplace chez un client et non un véhicule qui reste dans un parking parfois éloigné de la mission. A partir de cette plateforme, vous pourrez visualiser la position actuelle de votre flotte, comparer la tournée planifiée avec les positions remontées, visualiser des positions dans le passé, afficher un fond cartographique du trafic en temps réel pour vous aider à prendre des décisions.

Grâce à la géolocalisation, vous pourrez désormais rechercher les véhicules/ressources autour de vous, une adresse, des coordonnées géographiques (X,Y), l'emplacement d'un client ou d'un autre véhicule... et ce depuis Opti-Time. Rien ne vous empêchera de le faire également directement depuis l'application mobile permettant ainsi à un collaborateur sur le terrain de demander de l'aide sur une mission à son collègue le plus proche de lui.

N°	Étape	Adresse	Planifié le	de	à	Durée	Durée de conduite	N°	Effectué	Heure de début	Heure de fin	Durée	Durée de conduite	État
	▶ Début journée	428C MOODIE DR K2H OTTAWA (NEPEAN)				10:05								
1	▶ ARNAU BRIGITTE	1972 PARKDALE AVE K6V BROCKVILLE	06:47	06:47	02:00	01:09		1	En retard	09:17	15:45	06:28		Terminé
3	▶ Cuddy Farms	4000 DEVELOPMENT DR K6V BROCKVILLE	09:35	10:05	00:30	00:01		5	-	16:12	-	-	-	Commencé
4	▶ SIMIAN HELENE	250 LAURIER BLVD K6V BROCKVILLE	10:14	10:44	00:30	00:03		-	-	-	-	-	-	Requ
5	▶ ROY MARGUERITTE	K6V BROCKVILLE	11:00	11:30	00:30	00:08		-	-	-	-	-	-	Requ
	✕ Pause		11:30	12:30	01:00									
6	▶ Baytech Plastics	K6V BROCKVILLE	12:35	13:05	00:30	00:00		-	-	-	-	-	-	Requ
7	▶ AUFRANC SERGE	100 CENTRAL AVE W K6V BROCKVILLE	13:14	13:44	00:30	00:03		-	-	-	-	-	-	Requ
8	▶ BERTHET FERNANDE	550 KING ST W K6V BROCKVILLE	14:01	15:01	01:00	00:10		-	-	-	-	-	-	Requ
	▶ GUESSOUM SIMONE	4949 BANK ST K1X OTTAWA (GLOUCESTER)	17/01/2019	06:33	06:33	01:00	00:27		Déplacé	15:45	-	-	-	Terminé
	▶ GREGOIRE PAUL	RR-31 K4P OTTAWA (GREALY)	17/01/2019	07:44	07:44	02:00	00:32		2	Déplacé	15:45	-	-	Terminé
2	▶ MARTIN THERESE	1425 CALIFORNIA AVE K6V BROCKVILLE	08:58	09:28	00:30	00:05		3	En retard	15:46	15:47	00:01	-	Terminé
	▶ DELMOULY PAULETTE	1643 SALE BARN RD K4P OTTAWA (GREALY)	17/01/2019	09:50	09:50	00:30	00:32		4	Déplacé	15:51	-	-	Terminé
	▶ Fin journée	428C MOODIE DR K2H OTTAWA (NEPEAN)				16:21								

PRODUITS

Plus globalement, la géolocalisation et ses fonctionnalités enrichies vous permettront de gérer les aléas du terrain que la planification ne peut prédire. Soyez réactif !

Opti-Time PORTAIL PLANIFICATION DÉPANNAGE DISPONIBILITÉ STRATÉGIE PLANNING ANALYSE E-COMMERCE SÉCURISATION RÉGULARISATION TRACKLET ADMINISTRATION

VÉHICULES GARDNIER RICHARD

Nom du véhicule	Description	Position actuelle	Nombre de positions
GAULTIER Marc	GPS5 : 10	3.954027, 49.0449	
SCOTT Roger	GPS9 : 17		
GARDNIER Richard	GPS2 : SN: A00515100623	-4.56847, 48.49169	15
VOGEL Gary	GPS8 : 17		

Heure	Coordonnées	Précision	Cap	Vitesse	Prive	Niveau de Batterie
1 09:45:31	-4.568389, 48.49169	65.00 m.	0°		Inactif	0 %
2 11:38:22	-3.790374, 48.53456	65.00 m.	0°		Inactif	0 %
3 11:38:49	-3.791067, 48.53457	10.00 m.	0°	1.73 km/h	Inactif	0 %
4 15:30:47	-3.810303, 48.58798	1414.00 m.	0°		Inactif	0 %
5 16:51:16	-4.151052, 48.50339	6239.00 m.	0°		Inactif	0 %
6 16:51:40	-4.151105, 48.50335	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
7 16:52:00	-4.151105, 48.50335	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
8 16:52:13	-4.151105, 48.50335	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
9 16:52:27	-4.151105, 48.50335	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
10 16:52:50	-4.151105, 48.50335	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
11 16:58:07	-4.484111, 48.49171	5998.97 m.	0°		Inactif	0 %
12 16:59:16	-4.480753, 48.39077	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
13 21:28:14	-4.568469, 48.4917	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %
14 21:28:22	-4.568469, 48.4917	5.00 m.	0°	0.00 km/h	Inactif	0 %

Scan des codes-barres et des QR codes

La traçabilité est l'affaire de tous. Terminé les oublis, les pertes, les erreurs... des colis ou de vos outils ! Grâce à la fonctionnalité de scan présente dans l'application mobile Opti-Time, vous pourrez suivre vos outils et vos marchandises (au dépôt, chez le client, dans le véhicule) et suivre le statut de celles-ci (livré, récupéré, refusé) en temps réel en fonction des actions réalisées par vos collaborateurs sur le terrain.

Tout commence au dépôt, en scannant la marchandise et ses outils ; le collaborateur est assuré

de ne rien n'avoir oublié sur le quai. L'application valide si toutes les marchandises nécessaires à la tournée planifiée ont bien été scannées. Si ce n'est pas le cas, un message d'avertissement alerte alors le chauffeur.

Une fois chez les clients, le chauffeur scanne la marchandise à livrer ou à récupérer en validant sa livraison par une signature. En cas de litige, la marchandise peut être refusée par le client qui en saisit la raison (erreur, endommagé, absence...), signe et prend une photo depuis l'application mobile et ces informations remontent directement au back-office.

Portail client

Parce que vos clients sont aussi des acteurs sur le terrain, vous pouvez désormais leur offrir une expérience plus riche et faire la différence en leur proposant un portail dédié. Le client est maître de sa demande en commençant par confirmer, modifier ou choisir la date et le créneau d'intervention sur une livraison, en visualisant le trajet du chauffeur sur une carte et en consultant le temps d'arrivée estimé (ETA).

Le gain est double : pour la société, les tournées sont optimisées car les créneaux proposés aux clients tiennent compte des plannings déjà confirmés. Pour les clients, ceux-ci n'ont plus besoin de poser une journée de congé pour attendre un service.

Optimiser vos tournées et la satisfaction de vos clients

Prendre un rendez-vous basé sur vos moyens

Lundi 4 novembre | Mardi 5 novembre | Mercredi 6 novembre | Jeudi 7 novembre | Vendredi 8 novembre | Samedi 9 novembre | Dimanche 10 novembre

15:00 - 16:00

10:00 - 13:00 **Écrouveau**

14:00 - 17:00

TAJ CRENEAU CHERCHEZ

Commande | J'ai de l'adresse | Rendez-vous agencé | Back-office | Suite de livraison | Satisfaction de vos clients

Commandez tout de suite la nouvelle version d'Opti-Time et sa version mobile au Père Noël pour en profiter dès le début de l'année 2020 !



Connectez-vous sur www.mygeoconcept.com

Contact : Christine Daniaud-Galet / hellogeoworld@geoconcept.com

