

looksoftware
Une marque FRESCHÉ SOLUTIONS



Étude de cas
Riviana Foods



Produits

newlook
lookserver



Habilitation en temps réel d'applications IBM i sur iPad pour un accès mobile

« Grâce à l'approche multicanal de looksoftware, nous avons pu déployer un système qui augmente considérablement la capacité de notre équipe de vente. »

- Mark MacGibbon, Gestionnaire des services informatiques de Riviana

Contexte

Fondée dans les années 1950, (<http://www.rivianafoodservice.com/>) compte parmi les importateurs d'aliments les plus importants et les plus prospères en Australie. L'entreprise cherche continuellement à développer des produits alimentaires novateurs et a bâti, dans le secteur des épicerie, un impressionnant portefeuille de marques représentant plus de 500 produits. De plus, elle a une forte présence dans le secteur des services alimentaires, grâce à des marques clés comme Riviana, Menu Master, Garden Supreme et Ocean Supreme.

Défi

Riviana Foods a développé plusieurs applications RPG maison pour la saisie de données et l'entreposage. Plus particulièrement, elle a investi des ressources considérables dans la conception et l'amélioration de son système de gestion des clients et d'entrée des commandes. Ces applications n'étaient anciennement accessibles qu'à partir d'un ordinateur de bureau, ce qui limitait l'accès de l'équipe de vente sur le terrain aux renseignements sur les produits; de plus, l'entrée des commandes prenait beaucoup de temps, ce qui réduisait la capacité de générer des revenus et la productivité.

Riviana a reconnu que cet accès restreint aux dossiers des clients et aux stocks nuisait à l'atteinte de ses objectifs de traitement des commandes et que l'absence d'accès mobile au système entachait sa réputation d'entreprise innovatrice, elle qui représentait bon nombre de grandes marques.

Solution

Ayant déjà déployé une interface graphique avec l'outil Newlook, Riviana connaissait déjà l'approche multicanal de looksoftware et a décidé d'utiliser l'outil lookserver pour étendre l'accès au système. Elle a travaillé avec l'équipe de produit de looksoftware à la conception d'une version de l'application optimisée pour iPad, accessible en temps réel par son équipe.

Il fallait aussi intégrer ce système à différentes applications pour ordinateur de bureau et aux produits connexes, pour fournir à l'équipe un outil de vente sur mesure. Cet outil intégré a ensuite été présenté en version HTML par lookserver, et chaque représentant commercial pouvait y accéder au moyen d'une URL protégée par mot de passe.

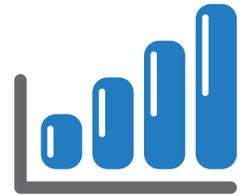
Cette intégration faisait partie des critères sur lesquels Mark MacGibbon, gestionnaire des services informatiques de Riviana, a le plus insisté durant le processus de planification et de sélection..



Système amélioré et déployé en seulement 3 semaines



Accès de partout en tout temps pour améliorer l'efficacité de ton équipe de ventes



L'approche multicanal augmente la capacité de l'équipe de vente

“

Nous nous attendons à ce que des effets positifs se manifestent sur les revenus à long terme, mais de l'avis de nos clients, le projet est déjà une réussite.

”

- dit Mark MacGibbon,
Gestionnaire des services informatiques de Riviana

“

Ce sont des valeurs que nous partageons avec looksoftware, et nous nous réjouissons de poursuivre notre partenariat...

”

- dit Mark MacGibbon,
Gestionnaire des services informatiques de Riviana

“

Les premiers commentaires sont extrêmement positifs; les représentants sont nombreux à dire que les relations avec les clients se sont beaucoup améliorées simplement grâce à l'accès à de meilleurs renseignements.

”

- dit Mark MacGibbon,
Gestionnaire des services informatiques de Riviana

Résultats

En fournissant un accès mobile aux applications dorsales, aux brochures des produits, à la messagerie électronique et à Internet, Riviana a vu l'efficacité de l'équipe de vente augmenter considérablement. L'interface optimisée est intuitive et conviviale, donnant accès aux applications dorsales n'importe où et en tout temps. L'architecture dynamique fondée sur des règles de looksoftware ayant créé une interface utilisateur personnalisée, il n'a pas été nécessaire de récrire le code RPG ou de maintenir deux codes. Ainsi, il a suffi de trois semaines pour lancer le système, ce qui a dégagé d'importantes économies pour Riviana.

Après avoir reçu une formation de base sur place de looksoftware, l'équipe de vente a pu tirer parti sans attendre de l'accès à distance et des outils de vente améliorés. Mark MacGibbon affirme : « Les premiers commentaires sont extrêmement positifs; les représentants sont nombreux à dire que les relations avec les clients se sont beaucoup améliorées simplement grâce à l'accès à de meilleurs renseignements. Nous nous attendons à ce que des effets positifs se manifestent sur les revenus à long terme, mais de l'avis de nos clients, le projet est déjà une réussite. »

Aujourd'hui, l'équipe de Riviana présente à ses clients un impressionnant système de vente et de commande à la fine pointe de la technologie, ce qui l'aide à consolider sa réputation de chef de file de l'industrie. Mark MacGibbon ajoute : « Grâce à l'approche multicanal de looksoftware, nous avons pu déployer un système qui augmente considérablement la capacité de notre équipe de vente. Bien que les iPad ne soient pas le seul élément de notre système de soutien aux ventes, ils sont pour nos clients la preuve visuelle de notre volonté d'innover et de nous améliorer continuellement. Ce sont des valeurs que nous partageons avec looksoftware, et nous nous réjouissons de poursuivre notre partenariat. »

looksoftware

Une marque FRESCHÉ SOLUTIONS 

© 2015 Fresche Solutions

www.freschesolutions.com | info@freschesolutions.com

Sans frais : 1-800-361-6782