

VISION XP, LE LOGICIEL DE MANAGEMENT GLOBAL DES PME, LE TELEPHONE GRATUIT EN PLUS !

Systemlog, fabricant et distributeur de logiciels de gestion (Batappli), innove une fois de plus en proposant aux PME **Vision XP, le premier logiciel de management global qui relie les différents services de l'entreprise à un même outil informatique.** De la prospection/vente à la gestion clients et chantiers en passant par la vente/comptoir avec douchette à codes barres, Vision XP unifie votre système informatique.

En liens directs avec les documents d'entreprise, Vision XP vous permet d'accéder à tous moments aux informations qui intéressent la bonne gérance de votre société. Et grâce à un tableau de bord analytique des principaux indicateurs financiers, commerciaux et productifs, vous pouvez améliorer votre gestion et augmenter vos performances.

En option et en primeur pour les clients Systemlog, le téléphone Pack'Allo, qui permet de téléphoner gratuitement partout dans le monde !
(page 4)

Avec Vision XP, la jeune entreprise Systemlog confirme son dynamisme en matière de développement informatique avec un outil de management global « clé en main » qui allie performance et simplicité d'utilisation, à des prix de vente et de location compétitifs, dans le cadre d'une relation directe fabricant/clients.

Renseignements au 0 890 712 303 – Site web : www.systemlog.fr

Logiciel de démonstration joint à ce dossier - Photos à télécharger sur [systemlog .fr](http://systemlog.fr)

Pourquoi avoir créé Vision XP ?

« Le succès de Batappli, logiciel de gestion pour les artisans du bâtiment, a suscité de nombreux appels de professionnels auxquels il n'était pas destiné : boulangers, centrale de taxis, fleuristes, horticulteurs, cabinets d'experts comptables, ... Aujourd'hui, Vision XP est fait pour eux » **déclare Laurent Costes, jeune PDG de Systemlog**, qui ajoute : « on sent bien une volonté de la plupart des TPE et PME de mieux contrôler leur trésorerie en mesurant les flux financiers de l'entreprise, en évaluant le coût d'un vendeur ou d'un équipement, ... Ce n'est pas un hasard si 2 entreprises sur 5 ont aujourd'hui moins de 5 ans et si celles créées en 1998 résistent mieux à la conjoncture que celles créées en 94 ! D'autre part, les clients sont de plus en plus difficiles à conquérir et à garder ; il faut donc les surprendre, être proche d'eux. Avec VISION XP, le chef d'entreprise dispose d'un outil puissant de prospection assorti d'un outil d'analyse de l'ensemble des activités de la société, de ses clients et de ses produits. Il détient alors les tenants et les aboutissants de sa gestion d'entreprise. »

« LE TOUT EN UN » AVEC DROITS D'ACCES

Aujourd'hui, force est de constater que l'entreprise est dans la majorité des cas, soit, sous-équipée en qualité logicielle, soit, sur-équipée en logiciels disparates.

Vision XP uniformise votre système informatique

Stocker, déstocker, vendre au détail, suivre l'état d'avancement d'un chantier, cerner le profil des clients, relancer un propect, imprimer un courrier, transformer un devis en facture, évaluer les ratios rendez-vous/ventes, faire le point sur les performances financières et commerciales de votre entreprise,... des services les plus simples aux plus sophistiqués, de la gestion clients classique à la gestion des forces de vente, VISION XP fait tout, voit tout et vous dit tout en temps réel !

Un accès sélectif

Des droits d'accès peuvent être mis en place et paramétrés selon les catégories d'utilisateurs. Lorsque Sylvie, téléprospectrice allume son ordinateur et tape son nom, elle accède directement au fichier qui l'intéresse sans pouvoir ouvrir les autres rubriques du logiciel.

6 BOUTONS POUR TOUT FAIRE : CLIENTS – DEVIS – VENTES – ACHATS – FACTURES - ANALYSES

Chaque rubrique est divisée en tranches de questions simples, elles-mêmes subdivisées en choix directionnels. A la voix ou à l'aide de la souris, vous sélectionnez vos préférences au fur et à mesure que les interfaces défilent. A chaque instant, vous savez où vous situer grâce au rubriquage omniprésent sur l'écran.

Avec la rubrique « ANALYSES », prenez le « pouls » de votre entreprise ET VISUALISEZ SES PERFORMANCES POUR MIEUX GERER

*Ce module est scindé en 3 parties :
le tableau de bord, les suivis de chantiers et bilans d'affaires, l'impression des journaux.*

- **Le tableau de bord** : véritable radioscopie analytique de l'entreprise, il vous donne, en temps réel, une vision juste et complète des principaux paramètres financiers, commerciaux et productifs : évolution du chiffre d'affaires, marges, progression du nombre de ventes par vendeur ou groupes de vendeurs, répartition du chiffre d'affaires par produit, par client, profils des clients par secteur d'activités ou secteur géographique, évolution du panier moyen, statistiques par région, etc... le tout sous la forme de graphiques, courbes, camemberts au mois, à l'année ou à la semaine. D'un seul coup d'œil, vous êtes renseigné sur la bonne santé de la société, sa rentabilité, ses points forts et ses points faibles et surtout, le plus important, vous découvrez en quelques clics l'origine d'un problème ou ce qui doit être valorisé. Et pour responsabiliser les membres de votre entreprise, rien ne vous empêche de leur transmettre le « reporting » de leurs résultats !
- **Le suivi de chantier / bilan d'affaire** : il vous permet de savoir où en est l'état d'avancement d'un chantier, de vérifier sa cohérence par rapport au devis, de savoir où travaillent vos employés, de totaliser leurs heures de travail, de transmettre un relevé d'heures à une société d'intérim, de vérifier le matériel sorti, ...
 - **Le suivi de chantier** vous renseigne sur l'avancement d'un chantier en cours : qui y travaille, quand, combien de temps et avec quels matériaux.
 - **Le bilan d'affaire** est un tableau synthétique des données devisées du chantier et des données réelles renseignées par le suivi de chantier.
- **L'impression de journaux** : un outil pratique qui vous permet d'imprimer facilement les listes des clients, les articles et ouvrages, l'état des stocks, le journal des factures, etc...

Avec la rubrique « CLIENTS », OPTIMISEZ VOTRE PROSPECTION ET SUIVEZ VOS CLIENTS

Ce module est scindé en 2 parties : gérer sa prospection et gérer ses clients

- **Gérer sa prospection** : classée par activité et par secteur, cette sous-rubrique simplifie la gestion de votre plateau télémarketing en vous donnant le nombre d'appels passés, à qui et par quel téléprospecteur. Une fonctionnalité qui optimise la prospection clients en analysant et qualifiant le contact prospect grâce à un fichier très fonctionnel organisé par activité de téléprospection et par secteur de clientèle. Une liste des rendez-vous peut être imprimée et fournie au vendeur.
- **Gérer ses clients** : cette sous-rubrique vous dit tout sur vos clients, qui a acheté quoi et quand, s'il serait judicieux de rappeler tel client pour lui vendre un produit complémentaire, etc...

Toutes les informations intégrées et structurées dans Vision XP pourront être réutilisées par l'entreprise qui souhaiterait faire un jour de la CRM.

Avec la rubrique « VENTES », OPTIMISEZ VOS VENTES ET VISUALISEZ LES PERFORMANCES DE VOS VENDEURS

Ce module est scindé en 5 parties : gérer ma force de vente, travailler sur mes ventes, travailler sur mon catalogue, travailler sur mes bons de livraison, travailler sur mes contrats.

- **Gérer ma force de vente** : - classée par assistant (téléprospecteur), vendeur et commissions, cette sous-rubrique vous permet d'accéder au dossier d'un vendeur ou d'un assistant et de connaître son chiffre d'affaires ainsi que ses commissions.
Exemple : vous êtes coiffeur et vous avez à gérer 4 employés payés au pourcentage sur les produits et les coupes. En fin de mois, vous souhaitez savoir quel est le plus performant, rien de plus simple et de plus rapide ! Vision XP vous donne le chiffre d'affaires par employé et le montant de ses commissions. Il ne vous reste plus qu'à stimuler les autres !

-des statistiques au mois, à la semaine, à l'année, sous forme de graphiques vous permettent de gérer votre force de vente de la prise de rendez-vous à la facturation (nombre d'appels téléphoniques, nombre de rendez-vous pris ou annulés et nombre de ventes réalisées ou loupées).

Exemple : vous vendez des piscines et vous constatez une baisse des ventes le mois passé. Est-ce dû au mauvais temps, à la conjoncture économique ou à une baisse d'énergie de vos vendeurs ? L'historique des ventes ainsi que les commentaires des vendeurs après chaque appel et rendez-vous vous renseignent sur les orientations à prendre.

- **Travailler sur mes ventes**: le vendeur peut créer une vente, la modifier, l'imprimer, l'effacer et la convertir en facture.
- **Travailler sur mon catalogue**: classée par ouvrage et article, cette rubrique sert à créer un article, un ouvrage, à le modifier, le transférer dans d'autres fichiers et à connaître l'état des stocks. Le vendeur peut créer sa propre bibliothèque fournisseurs ou bien intégrer toutes sortes de bibliothèques d'ouvrages, de prix et de catalogues sur supports informatiques, une fonctionnalité très utile pour comparer les prix entre fournisseurs et gérer facilement les fiches d'articles.
- **Travailler sur mes bons de livraison**: le vendeur peut créer, modifier, effacer et assurer ainsi un suivi de clientèle irréprochable !

Informatique de gestion d'entreprise.

- **Travailler sur mes contrats d'entretien:** cette rubrique est là pour vous rappeler vos engagements dans le cadre d'un contrat à exécutions successives. Suivi des interventions, livraisons de produits, travaux supplémentaires, pièces remplacées, ... Vision XP vous dit tout. Mieux ! Il vous alerte lorsqu'il est temps d'adresser une facture ou d'intervenir chez un client !

Avec la rubrique « ACHATS », GERER VOS FOURNISSEURS ET VOS STOCKS

Ce module est scindé en 4 parties : gérer mes fournisseurs, travailler sur mon catalogue, travailler sur mes commandes, gérer mon stock.

- Au moyen d'entrées multiples, cette rubrique vous invite à gérer vos achats efficacement : à tous moments, vous pouvez sonder l'état des stocks, les entrées, les sorties et les retours. Vous accédez aux commandes en cours, aux contrats d'entretien ainsi qu'à une donnée fondamentale dans toute gestion : les impayés !

Avec les rubriques « DEVIS » et « FACTURES », SIMPLIFIEZ-VOUS LA GESTION DE VOTRE CLIENTELE

- ▶ Travailler sur un Devis, l'imprimer, le convertir en bon de commande, en vente, en bon de sortie et en facture, telles sont les fonctionnalités de la rubrique devis. Simples, conviviales et rapides !
- ▶ Pour la rubrique Factures, les fonctionnalités sont identiques avec en plus la possibilité d'exporter vers n'importe quel logiciel comptable.

LES « + » DE VISION XP

Pack'Allo

Avec ce pack de deux téléphones, vous pourrez téléphoner à votre chef d'antenne à Nancy sans payer une seconde de communication pourvu que vous soyez reliés tous les deux à l'Internet ! Ce téléphone fonctionne comme un téléphone classique mais au lieu de le brancher sur une prise téléphonique, il vous suffit de le brancher sur la prise USB (Universal Serial Bus) de n'importe quel ordinateur. Vous pouvez alors téléphoner à votre interlocuteur qui détient le même téléphone avec le même numéro inscrit au dos. En option : 500 euros HT

Un module de vente au comptoir

Vision XP dispose d'un module "comptoir", vendu avec une imprimante laser et une douchette à codes barres, permettant de faire de la vente comptoir, en déstockant automatiquement les articles, et en facturant directement au client.

Des mailings par SMS

Vous voulez souhaiter « bonne année » à un client ou l'informer de la livraison de sa commande?

Vision XP est optimisé pour des communications spontanées et très ciblées, que ce soit avec vos clients ou vos vendeurs. Il suffit d'entrer le numéro de téléphone du destinataire et votre message est envoyé automatiquement.

Une synchronisation des données au service des TPE et PME !

La véritable synchronisation des données, avec une actualisation des données ligne par ligne, existe pour des sociétés de plus de 200 personnes ; elle est donc très chère et surtout mal adaptée pour des petites et moyennes structures. Visions XP pallie à ce manque.

Le principe est simple : il s'agit de transmettre, à n'importe quel moment, sur l'ordinateur de bureau, appelé «centre serveur» ou «Vision Synchronisé», les

Informatique de gestion d'entreprise

documents créés sur un autre ordinateur d'une autre ville. Tous les collaborateurs peuvent ainsi bénéficier des dernières mises à jour.

Fini les pertes de temps à vérifier l'état du stock d'un autre magasin, le contrôle de la gestion d'entreprise se fait à distance. Dans l'instantané, le chef d'entreprise accède à toutes les données de ses antennes administratives et commerciales.

- **Si vous savez lire et parler, vous savez utiliser Vision XP !**
 - . **Enrichie d'icônes explicatives, l'interface fonctionne au jeu des questions/réponses.**
Tout le monde peut se servir de Vision XP avec une petite formation sur le mode d'intégration des données.
 - . **En exclusivité chez Systemlog : le guidage à la voix sur l'ensemble du logiciel !**
Le guide vocal fonctionne sur l'ensemble du logiciel et pas seulement à l'intérieur d'une même rubrique comme c'est le cas chez les autres fabricants. Il suffit d'allumer son ordinateur et de dire « créer un devis » ou « le client s'appelle Henri Martin » et l'on peut dicter ses données et naviguer ainsi pendant des heures sans se servir une seule fois de la souris !
 - . **Camemberts et toutes sortes de gourmandises graphiques en couleurs** permettent une visualisation très « parlante » des statistiques et des progressions en chiffres d'affaires et autres données. Des fenêtres avec des champs de saisies restreints et adaptés aux besoins du chef d'entreprise donnent des informations précises et pertinentes sur les ventes : qui a vendu ? Combien ? Le mode de paiement ? En plusieurs fois ? Combien de km réalisés pour vendre à tel client ?
- **Possibilité de jumelage avec n'importe quel logiciel de comptabilité et traitement de textes**
- **Conversion en francs et en euros**
- **Choix de la TVA d'un clic**
- **Des solutions complètes pour un interlocuteur unique**
Systemlog propose un équipement informatique total (matériel IBM).
Question politique de prix, l'offre globale est privilégiée. Pas de système de vente, genre « tiroir à options » ! Le client sait à quoi s'en tenir dès le début et n'a pas à réinvestir sans cesse.
- **Jamais seul !**
Systemlog ne vend que des « solutions accompagnées » garanties 3 ans sur site. Formation sur site d'une journée, télémaintenance et assistance téléphonique gratuites la 1^{ère} année sur appel local (0,12 cts TTC d'euro/mn sans crédit temps), intervention immédiate sur la machine : le client n'est jamais seul !
D'une grande disponibilité, des techniciens répondent à toutes vos questions. Mieux : avec la formule Télémaintenance Numéris, un technicien vous dépanne à distance.
Enfin, la relation directe fabricant/acheteur assure sécurité et suivi de service.

Caractéristiques techniques

Développement programmé avec Windev, Delphi et Visual C.

Vision XP fonctionne sur toutes les plateformes Windows 95, 98, MT, Pro, XP, XP Pro, ... sauf Mac et nécessite au minimum un Pentium 133 équipé de 64 Méga Octets de mémoire vive (RAM) et 40 MO d'espace disque.

Coûts

(voir détails plaquette jointe au dossier)

. **Vente :**

Logiciel seul :	1 523 euros HT
Le logiciel + le pack maintenance :	2 977 euros HT
Pack Performance 4 :	4790 euros HT
Pack Comptoir :	5430 euros HT
Pack Vision Mobile :	5 367 euros HT

Le prix du logiciel Vision Synchronisé est identique à celui du logiciel Vision classique.

. **Location mensuelle :**

Pack Performance 4 :	126,94 euros HT
Pack Comptoir :	143,89 euros HT
Pack Vision Mobile :	142,23 euros HT

. **Ecran tactile :** 800 euros HT

. **Pack'Allo** 500 euros HT

Mise en vente : Mai 2004

Renseignements au 0 890 712 303 – Site web :
www.systemlog.fr

Photos à télécharger sur www.systemlog.fr

VOS CONTACTS PRESSE :

Laurent Costes, PDG de Systemlog - Tél : 0 890 712 303
laurent.costes@systemlog.fr

Françoise Boissy - O'Sources RP - Tél : 04 67 02 89 52 - 06 15 74 76 20
fboissy@osources.com