

À Lyon, le 7 janvier 2019

Le Groupe ELCIA exposant pour la 1^{ère} fois sur le salon BAU 2019 (Allemagne) – Hall C5 Stand 530

Près d'un an après sa première sur le salon R+T, le Groupe ELCIA poursuit sa découverte du marché allemand. Du 14 au 19 janvier, le leader de l'édition logicielle Menuiserie, Store et Fermeture se rend en tant qu'exposant au salon BAU pour présenter ses solutions aux professionnels locaux et accompagner ses utilisateurs français dans leur ouverture aux marchés internationaux.

Le salon BAU, 2^{ème} étape dans l'ambition internationale du Groupe ELCIA

« Notre présence à BAU s'inscrit dans la lignée de notre salon R+T : c'est une seconde étape clé dans notre ambition de devenir n°1 en Europe d'ici 2025, introduit Edouard CATRICE, Directeur Général du Groupe ELCIA. Nous avons préparé ce salon avec trois objectifs. Le premier est de mieux comprendre les besoins des professionnels allemands pour leur présenter nos solutions. Le second, rencontrer des partenaires éditeurs de logiciels ou intégrateurs. Enfin, accompagner nos clients français souhaitant se développer en Allemagne. »



Les solutions ELCIA présentées sur le salon

« Les retours de notre première participation au salon R+T ont été très bons, poursuit Nicolas MARITAN, Directeur Marketing et Communication du Groupe ELCIA. MyPricer et le Configurateur de vente ont été très bien accueillis par les industriels étrangers. La performance technique du Configurateur ELCIA, sa dimension commerciale, sa disponibilité en cinq langues ainsi que le côté clé en main, utilisable de suite et facilement, ont été largement appréciés. Cette première expérience nous a conforté dans notre ambition internationale, dans notre philosophie et dans nos technologies. »

Les atouts d'ELCIA pour l'international :

- #1 Des solutions de chiffrage pour digitaliser la création de devis
- #2 L'édition de devis multifournisseurs avec une seule solution
- #3 Un scénario de vente pour guider les utilisateurs plutôt qu'un scénario de production
- #4 Un Configurateur de vente 100% Web
- #5 La traduction multilingue de nos solutions
- #6 L'expertise et l'accompagnement



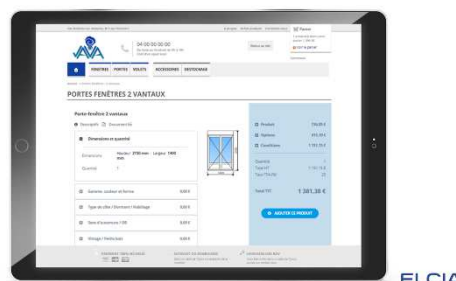
MyPricer, l'application de vente « clé en main » 100% Web

Avec MyPricer, les industriels de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture proposent à leurs clients non équipés de logiciels spécialisés, une solution pour créer leurs devis et passer leurs commandes facilement. Clé en main pour un déploiement immédiat et sans développement, MyPricer est accessible depuis n'importe quel support (PC, tablette, Smartphone) avec une simple connexion Internet. Intuitif, il ne nécessite aucune installation ni formation. En rendant ses clients totalement autonomes dans leur chiffrage et passage de commandes, l'industriel gagne un temps considérable au quotidien, qu'il peut consacrer à son service clients et au développement de ses ventes. En plus de posséder un formidable outil de conquête et de fidélisation, l'industriel bénéficie de la traduction multilingue (français, anglais, allemand, néerlandais, polonais, italien et espagnol) de MyPricer pour s'ouvrir aux marchés internationaux.



Le Configurateur de vente Web en marque blanche

Autre solution qui s'offre à chaque industriel : intégrer le Configurateur de vente ELCIA directement dans son environnement technologique déjà existant (CRM, ERP, Intranet, site Web ou encore bornes de showroom) permettant ainsi à ses clients et équipes internes (ADV, commerce) de chiffrer rapidement et simplement ses produits. Le tout en marque blanche pour personnaliser totalement sa solution. Un déploiement qui se fait en toute facilité grâce à des kits de développement autour de Web services et API.



L'EDI pour le passage de commandes dématérialisé

Chaque jour, les industriels reçoivent des commandes sous différents formats, provenant de canaux divers (e-mail, fax, papier) : un travail fastidieux, nécessitant bien souvent une ressaisie manuelle, entraînant perte de temps et augmentant les risques d'erreur. En optant pour l'EDI (Echange de Données Informatisé), l'industriel reçoit les commandes passées par ses clients directement dans son ERP (Diapason ou tout autre ERP/GPAO) ou son outil de fabrication. En utilisant le Configurateur Web ELCIA, que ce soit en marque blanche ou au travers de MyPricer, il est possible d'envoyer tous les éléments de la commande au format XML pour qu'ils puissent être réceptionnés et interprétés par l'ERP. L'industriel dit ainsi adieu au format papier, à la ressaisie manuelle de ses commandes, aux risques d'erreur et aux coûts cachés. Grâce à l'EDI, chaque industriel gagne en temps, en efficacité et en traçabilité. Des bénéfices permettant à ses équipes de se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée, sur le développement de son efficacité commerciale ou encore sur l'entretien de la Relation Clients.

