

E-Visites URSA



Anticipation de la modification du comportement des clients vis-à-vis des fournisseurs

Recherche de plus d'efficience des visites

- Moins de temps consacré aux fournisseurs
- Visite acceptée uniquement si valeur ajoutée perçue

Réduction des contacts physiques

avec les fournisseurs dans le cadre de la crise sanitaire

OBJECTIF d'introduction de la e-visite dans la démarche commerciale
(en sus de l'appel téléphonique et visite classique)



Travailler Différemment Pour ...

1
**Optimiser le
temps**

Multiplier
les
contacts

2
Générer plus
de
performance

Temps pour
**autres
actions
stratégiques**

3
Que **chacun** se
donne les moyens
de **réussir** la mise
en œuvre de la
stratégie

Définition E-visite



Entretien  / VISIO, où il faut...

**Objectif
SMART**



Spécifique



Mesurable



Assignable



Réaliste



Temporel

**Actions
identiques
à visite
classique**

- Obtention d'un RDV
 - Un objectif
- Une préparation smart
 - Préparation d'une proposition de valeurs
 - Rapport de visite

**Temps
Inférieur à
20-25 min**

- Une e-visite prend moins de temps qu'une visite face à face
- Permet de traiter plus rapidement les sujets

Synthèse - Types de visites



	Face à Face Phase d'Initiation et bilan d'actions	E-visite (Skype / visio) Phase suivi d'actions	Emission d'appel téléphonique Phase Spot
Pour-quoi?	S'il y a des forts enjeux, priorité de la relation client, besoin de convaincre	Optimisation du temps, de la performance, considération sanitaire	Enjeux ponctuels, activité commerciale classique, suivi de la relation client
QUAND ?	Démarrage actions clés (ex, PAP) Entretien de vente Visite installateurs Tournée DUO Animation Formation Installateur Qualification d'un litige	Phase de bilan intermédiaire : CA, actions commerciales Relance actions Co Relance promotions Formation Distributeur Entretien de vente*	Point sur les affaires Prise de RDV Entretien de convivialité Suivi des demandes en cours Entretien informel (demande d'information)
SMART	☒	☒	☐
C4C	Enregistrement de la visite dans le CRM	Enregistrement de la visite dans le CRM	Enregistrement de la visite dans le CRM si pertinent

* Dépend de l'enjeu, de la complexité et de la durée