### **E-Visites URSA**



#### **CONTEXTE POST CONFINEMENT**



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

#### Recherche de plus d'efficience des visites

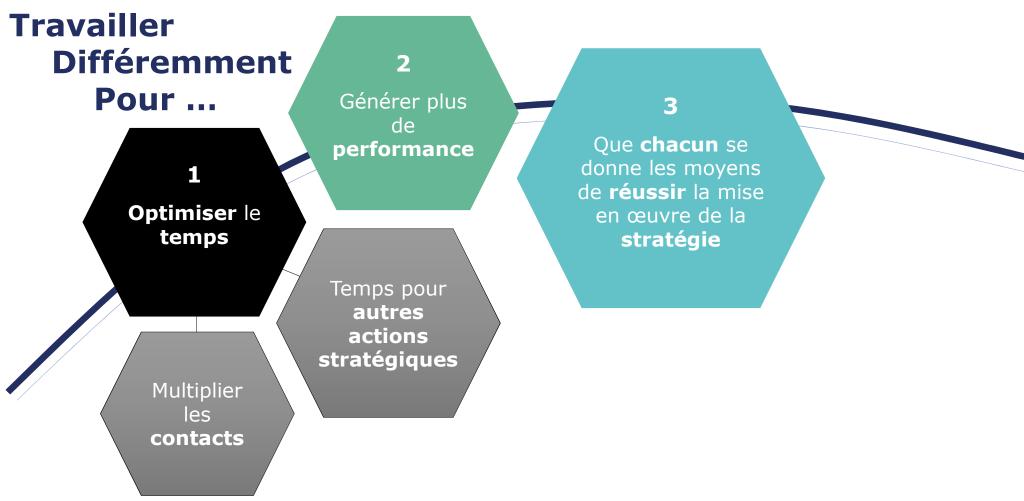
- Moins de temps consacré aux fournisseurs
- Visite acceptée uniquement si valeur ajoutée perçue

# 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)





### **Définition E-visite**



# Entretien Skype / VISIO, où il faut...









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**



