

A Lyon, le 12 mars 2024

ELCIA donne rendez-vous aux professionnels Menuiserie, Store, Fermeture sur le salon NORDBAT *Stand D18*

Du 10 au 12 avril, les équipes ELCIA prennent la direction de Lille pour exposer sur NORDBAT, le 1^{er} salon régional du bâtiment et de la construction dans le Nord de la France. Avec des nouveautés pour les Revendeurs – Installateurs et Fabricants du secteur Menuiserie, Store, Fermeture.



Après une édition 2022 réussie, les équipes ELCIA remettent le cap sur le Nord de la France pour le salon NORDBAT

Un stand à impact limité sur l'environnement

Le même stand modulaire
que celui de l'édition 2022

Comme pour tous les salons régionaux, ELCIA expose sur son stand modulaire réutilisé. La structure du stand de NORDBAT 2024 sera la même que celle utilisée pour NORDBAT 2022 et ARTIBAT 2023.

Pas de plastique
et le minimum de déchets

Des verres et des carafes en verre, des tasses, une machine à café et à eau, pas de goodies : tout est fait pour se rapprocher au maximum du zéro déchet.

Pas de plancher technique, ni de moquette au sol

La marque de fabrique des stands ELCIA ! Après avoir été le premier à le faire sur son stand 100% éco-conçu à BATIMAT 2022, l'éditeur de logiciels expose une nouvelle fois sur un stand installé directement sur le sol brut de Lille Grand Palais, sans moquette, principal générateur de déchet dans un salon professionnel.



ELCIA exposera sur le stand modulaire déjà utilisé pour NORDBAT 2022 et ARTIBAT 2023



Les solutions logicielles présentées sur le stand ELCIA

Pour les Revendeurs - Installateurs : des démonstrations de ProDevis 9

Utilisé par plus de 25 000 menuisiers, ProDevis (logiciel N°1 de chiffrage, devis et gestion commerciale Menuiserie, Store, Fermeture) présente sa 9^{ème} version dont la sortie est prévue dans les prochains mois. Avec notamment 4 nouveautés majeures :

PRODEVIS



#1 Une nouvelle interface pour un quotidien toujours plus simple

Les équipes UI/UX d'ELCIA ont repensé et réorganisé l'interface de ProDevis pour un logiciel plus aéré et intuitif. Résultat : un meilleur confort d'utilisation pour gagner du temps, améliorer l'expérience utilisateur et faciliter la gestion commerciale.

#2 La signature électronique pour accélérer le cycle de vente

Chaque utilisateur pourra faire signer ses devis en ligne, à distance ou en présentiel ! De quoi accélérer la validation de ses commandes et diminuer ses relances clients. Une réponse à la demande des utilisateurs de simplifier leurs démarches administratives et réduire le volume de papier.

#3 Le planning partagé avec Google Calendar pour accéder à son agenda de partout

Le planning ProDevis se synchronise avec Google Calendar ! Il sera possible de planifier ses événements depuis ProDevis ou depuis son smartphone, partager son calendrier et visualiser le planning de ses équipes, où que l'on soit. Toutes les informations clients sont centralisées pour une meilleure gestion de son activité.

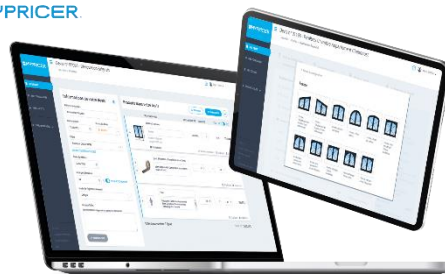
#4 Le module VirtualPhoto pour accompagner son client dans ses choix

Parce qu'un particulier peut hésiter entre plusieurs modèles ou coloris, les utilisateurs ProDevis pourront prendre sa maison en photo avec leur smartphone et y intégrer en 2D ou 3D les produits chiffrés (multiproduit et multifournisseur). Le client aura le rendu final de son projet sous les yeux : de quoi l'aider à se projeter, à faire son choix et conclure plus facilement la vente.

Pour les Fabricants : MyPricer, la solution de chiffrage qui fait gagner du temps aux commerciaux

Certaines équipes commerciales de fabricants Menuiserie, Store, Fermeture perdent un temps précieux parce qu'elles sont sursollicitées par les demandes de devis de leurs clients non équipés de solution de chiffrage. Avec MyPricer, le fabricant met à disposition de son client, un logiciel de chiffrage, devis et commande simple et intuitif, en accès web.

MYPRICER



#1 Un gain de temps pour les commerciaux

Avec MyPricer, le fabricant rend ses clients autonomes dans la réalisation de ses devis. Résultat : ses équipes commerciales se déchargent de cette tâche chronophage et gagnent un temps considérable à consacrer à la vente et à l'augmentation du chiffre d'affaires.

#2 Des clients autonomes et fidélisés

En équipant ses clients de MyPricer, le fabricant participe à simplifier son quotidien avec des devis rapides, fiables et vendeurs. Simple à utiliser et sans formation, ses clients sont autonomes et opérationnels tout de suite. Ils gagnent du temps et améliorent leur efficacité commerciale. Et un client satisfait est un client fidèle.

#3 Un outil pour suivre son activité commerciale

MyPricer c'est aussi un outil de suivi précis et en temps réel de tous ses indicateurs clés : nombre de devis réalisés, taux de transformation, nombre de commandes à venir, panier moyen... Un allié précieux dans le pilotage de son activité commerciale.

« Avec MyPricer, nos clients ont gagné en autonomie et en réactivité. Ils peuvent chiffrer à n'importe quel moment de la journée et réalisent des devis très lisibles et visuels, ce qui est important pour le particulier. En rendant nos clients autonomes, notre équipe commerciale a gagné du temps pour développer nos ventes. MyPricer est un levier de développement qui nous a permis de fidéliser nos clients qui maîtrisent mieux nos produits. »

Yann VICTOR, Directeur Commercial chez ARMEN INDUSTRIE, fabricant de menuiseries PVC, ALU et Polymère dans le Finistère (29) qui a déployé MyPricer en 2021.

Découvrez le témoignage complet en cliquant ici : <https://bit.ly/3SXfWne>

ou en scannant le QR Code



Votre contact presse :

Benjamin PENNET
Chef de projets Communication & Relations presse
bpennet@elcia.com
[04 72 18 51 41](tel:0472185141)

