

5 étapes pour optimiser le pilotage de ses espaces de vente.

Ou comment tirer parti de la combinaison de l'application l'm Ok et d'un d'iPad



1) Récupérer et centraliser toutes les data dans un seul espace.

Capteur d'affluence

- TERABEE
- V-COUNT
- People Sense
- UbiqiSense
- technis
- Eurecam

Système de caisse

- EPSON
- CUSTOM
- Olivetti



Solution l'm Ok

Connecteur site E-Commerce

- PrestaShop
- Magento
- shopify
- WOOCOMMERCE
- amazon

Logiciel métier

- Microsoft Dynamics
- SAP
- salesforce

D'autres data vous intéressent ? l'm Ok les recherche par API, connecteurs ou développements spécifiques.

2) Fournir la bonne data, à la bonne personne pour optimiser la performance business.

Suivre les ventes en direct sur iPhone, iPad, Mac

Mener des actions correctives en temps réel

Optimiser les prises de décision en magasin

3) Gagner du temps dans la consolidation des KPIs.

25mn

C'est le temps nécessaire pour prendre en main et adopter la solution l'm Ok Saga

25mn à 50mn

C'est le temps quotidien passé par un manager pour consolider ses KPIs

4) Maximiser l'engagement des équipes grâce à des challenges au format gaming.

La combinaison iPad + l'm Ok favorise :

- 1- La mise en place d'objectifs en toute simplicité
- 2- La communication fluide des objectifs
- 3- Le suivi des objectifs en temps réel

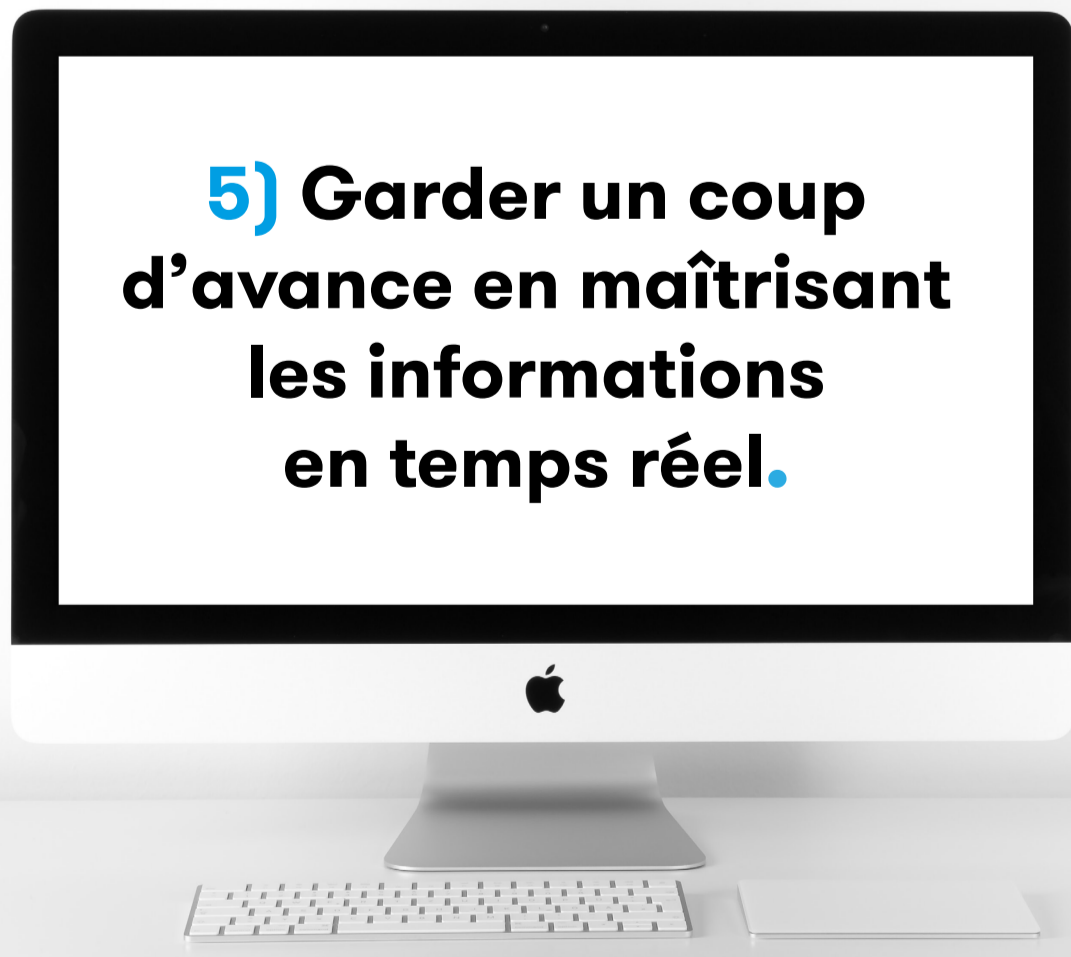
Une adhésion forte !

La fixation d'objectifs à distance fait passer le nombre de consultations de la plateforme de 3 à 15 par jour.

Jusqu'à 6 KPIs définis

A chaque consultation, 3 à 6 KPIs sont définis par le manager en fonction de son activité.

5) Garder un coup d'avance en maîtrisant les informations en temps réel.



A l'échelle de l'enseigne globale

L'information reçue instantanément sur les iPad permet de gagner en productivité.

A l'échelle des équipes

Grâce au suivi temps réel de l'affluence en magasin, les équipes peuvent être adaptées en permanence.