



## WATBOOK, UNE APPLICATION MOBILE D'AIDE A LA VENTE

### WATERAIR EQUIPE SES FORCES COMMERCIALES D'UNE NOUVELLE APPLICATION D'AIDE A LA VENTE SUR IPAD3 RETINA

*Séduit par les références de l'agence, Waterair leader de la vente de piscines en kit, a choisi Sqli agency pour la conception et la réalisation d'une application mobile d'aide à la vente : le Watbook.*

#### UN ANNIVERSAIRE SOUS LE SIGNE DE L'INNOVATION

Pour la célébration de ses 40 années d'existence, Waterair a souhaité équiper les 120 membres de sa force de vente de l'iPad3 Retina et d'un outil à la pointe de l'innovation : une application mobile qui promet de leur faciliter la vie.

**Objectifs** : séduire sa clientèle de particuliers et mieux vendre.

Les équipes Sqli agency se sont placées en véritables partenaires du constructeur. Elles ont accompagné notamment les vendeurs Waterair sur le terrain pour mieux s'approprier leur métier, leurs contraintes et problématiques et ainsi concevoir une application ultra ergonomique répondant parfaitement aux besoins des collaborateurs de la marque.



#### DES FONCTIONNALITES USER-CENTRIC

Tout en respectant les guidelines Apple en matière de « User Experience », Sqli agency a proposé une application sur-mesure à la pointe des technologies mobiles. Cette application a été développée pour une utilisation optimale sur la dernière née des tablettes tactiles d'Apple, l'iPad3.

A la fois ergonomique et esthétique, cette application présente une réelle richesse fonctionnelle :

- **synchronisation du CRM,**
- **catalogue produits,**
- **configurateur** de piscines et options,

- **plan d'implantation personnalisé** (sur plan cadastral ou dessiné au doigt),
- **saisie de bon de commande** et impression.

La marque entend ainsi booster ses ventes mais également repositionner la marque sur l'innovation, dématérialiser le processus de vente, et créer un lien plus étroit avec ses clients et prospects.

*« Le lancement de cette application métier répond à de multiples enjeux pour notre marque. Avant tout, nous souhaitons nous adapter aux nouveaux usages à la fois de nos clients, mais également, et surtout ceux de notre force de vente. Disponible sur tablette, cet outil représente pour nous une véritable avance technologique et donc une force concurrentielle. Grâce au Watbook, nous entendons améliorer nos méthodes de vente, simplifier les rendez-vous et gagner en performance et efficacité sur le terrain. Nous sommes allés très loin dans la phase de testing et avons réfléchi à tous les scénarios possibles afin d'offrir un outil fiable à nos vendeurs. Quelques semaines après le déploiement de l'application, nous sommes satisfaits des premiers résultats. Très intuitive, son utilisation est simple et elle facilite le quotidien de nos équipes dont elle a reçu un très bon accueil. Nous réfléchissons d'ores et déjà aux évolutions... »*  
commente Mickael Tizon, Formateur Commercial France - Waterair.

Dès le lendemain du séminaire de formation, la première piscine via Watbook sur iPad était vendue. Une application qui offre de réelles perspectives de croissance, pour la force de vente de la marque.

**A propos du Groupe SQLI** : Créé en 1990, SQLI est un acteur majeur dans le domaine des NTIC en France, spécialisé dans l'accompagnement des entreprises dans la mise en œuvre de plateformes digitales orientées performance de l'entreprise (entreprise collaborative, poste de travail, solutions métier, intégration de S.I...) et performance business (e-commerce, marketing digital & social, mobilité, e-communication...). Son positionnement unique lui permet de répondre de façon globale aux enjeux métiers des entreprises et institutions.

A fin 2012, ses 1850 collaborateurs sont répartis en France (Paris, Lyon, Toulouse, Bordeaux, Dijon, Rouen et Nantes), en Suisse (Lausanne et Genève), au Luxembourg, en Belgique (Bruxelles), aux Pays-Bas et au Maroc (Rabat et Oujda).

Le Groupe SQLI a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 158 M€. Depuis le 21 juillet 2000, la société SQLI est cotée sur NYSE Euronext Paris (SQLI).

**CONTACT PRESSE**

GROUPE SQLI : **CHRISTINE JULIEN** - 01 55 93 26 12 – [CJULIEN@SQLI.COM](mailto:CJULIEN@SQLI.COM)