



## Des books de présentation multimédia hébergés dans le cloud pour un Marketing direct optimisé

**Nom de la solution :** SYNA  
**Société :** VertiBOX  
**Site Web :** [www.vertibox.fr](http://www.vertibox.fr)  
**Pays ou région :** France

### Profil de la société

VertiBOX est une société d'édition logicielle qui fait partie du groupe Titanium.

### Prise en charge des logiciels et services Microsoft

- Microsoft Azure Virtual Machines
- Microsoft SharePoint Server
- Microsoft Windows RT 8.1

« Nous pouvons leur installer une solution en un temps record, et leur permettre de bénéficier de toute la puissance de SharePoint associée à la sécurité et à la fiabilité d'Azure. »

Eric Lebrun, Dirigeant, VertiBOX

« Avec l'interface conviviale de SYNA, les représentants en vente directe disposent de tous les documents dont ils ont besoin pour travailler et devenir les ambassadeurs des marques qu'ils représentent. »

Eric Lebrun, Dirigeant, VertiBOX

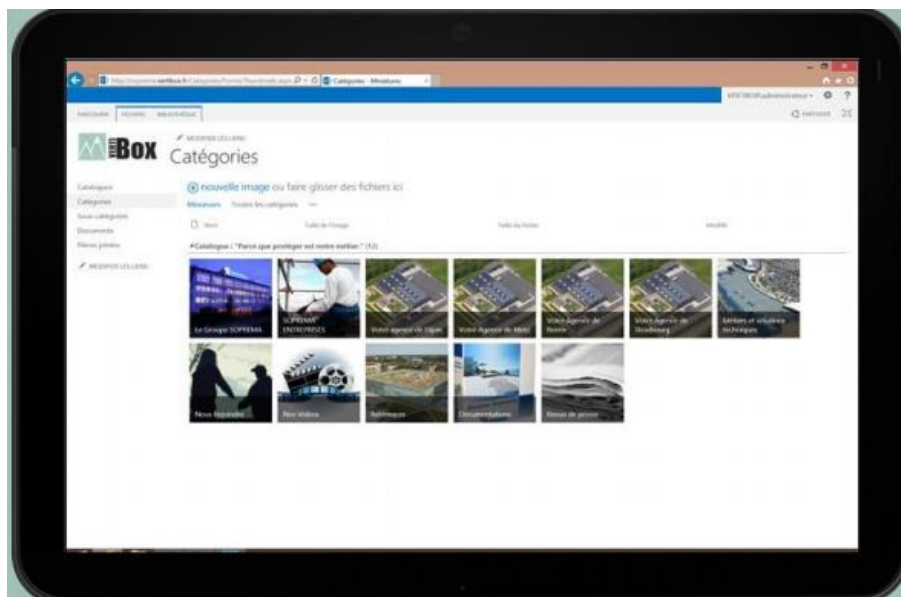
VertiBOX a créé l'application mobile SYNA pour aider les représentants en vente directe à accéder aux supports de vente et informations produits. SYNA propose une interface conviviale qui permet d'accéder à du contenu stocké sur Microsoft SharePoint Server. La solution permet aux entreprises de créer des catalogues avec des informations produits à jour, des supports et documents de formation pour aider les représentants à être plus productifs et à diffuser un message de marque cohérent.

### Une gestion simplifiée pour une image de marque plus cohérente.

En 2014, la filière des ventes directes enregistrait un chiffre d'affaires de 175 milliards de dollars et employait plus de 60 millions de personnes à l'échelle mondiale. De grandes sociétés telles qu'Amway, Avon, Mary Kay et Tupperware figurent parmi les entreprises qui proposent leurs produits directement aux particuliers par l'intermédiaire de vendeurs à temps plein ou à mi-temps travaillant de chez eux. Une gestion rigoureuse de la marque et des messages marketing est clé pour la réussite de ces sociétés. De nombreuses petites et moyennes entreprises de vente directe désireuses

d'appliquer les pratiques de ces géants ont compris qu'elles avaient besoin de soutenir leurs équipes de vente tout en préservant leur image de marque au travers de messages marketing cohérents. VertiBOX, une filiale du groupe Titanium, a créé SYNA, une application mobile Windows 8 RT hébergée sur Microsoft SharePoint Server 2014, pour les aider.

« Les entreprises de vente directe ont souvent du mal à transmettre les dernières mises à jour produits à leurs représentants qui disposent souvent d'échantillons mais s'appuient sur des catalogues papier. Et les catalogues numériques, quand ils en ont, sont souvent obsolètes », explique Eric



### Stimuler la productivité avec un contenu cohérent

SYNA est proposé actuellement en tant qu'application Windows 8.1. Les utilisateurs peuvent télécharger l'application, qui est compatible avec les écrans tactiles, depuis le Windows Store sur n'importe quel ordinateur, téléphone mobile ou PC Windows 8.1. VertiBOX prévoit des versions iOS et Android de l'application SYNA dans un avenir proche. Les entreprises faisant appel à des représentants travaillant de chez eux (qui pourraient être assimilés à des sous-traitants) apprécient le fait de pouvoir accéder à la solution via une application.

Les représentants qui ont besoin de pouvoir travailler hors ligne peuvent synchroniser l'application manuellement lorsqu'ils sont connectés à Internet, ou opter pour la synchronisation automatique à l'ouverture. Dans un cas comme dans l'autre, ils accèdent aux informations les plus récentes sur les produits, y compris aux catalogues électroniques, aux supports marketing et aux informations sur les lancements de produits à venir.

« Avec SYNA, fini l'envoi de catalogues et de brochures papier par la poste, une opération coûteuse pour des supports rapidement obsolètes, qui sont facilement perdus ou abîmés », affirme M. Lebrun. « Au lieu de cela, les entreprises disposent d'une version électronique unique de leur contenu. Les services de marketing mettent à jour en permanence les documents à l'intention des représentants, sachant que ces derniers pourront les utiliser immédiatement. »

Pour devenir plus proactifs et atteindre leurs objectifs de vente, ils peuvent aussi accéder à des documents de formation qui contiennent des directives et astuces de vente ou regarder des vidéos de formation. « Beaucoup de représentants travaillent de chez eux pour obtenir des revenus supplémentaires. Ce ne sont pas des professionnels, » précise M. Lebrun. « Nous avons donné à SYNA une interface intuitive pour que les représentants puissent travailler efficacement dès l'ouverture de l'application. »

Lebrun, Dirigeant de VertiBOX. « Avec l'interface conviviale de SYNA, les représentants en vente directe disposent de tous les documents dont ils ont besoin pour travailler et devenir les ambassadeurs des marques qu'ils représentent. »

### Les représentants bénéficient des informations dont ils ont besoin

Avec SYNA, le contenu marketing est hébergé sur SharePoint. Au lieu de demander à ses clients de déployer SharePoint eux-mêmes, VertiBOX gère l'application à l'aide de machines virtuelles Microsoft Azure. « Les entreprises de marketing et de vente directe recherchent plus d'autonomie par rapport à leurs services informatiques. Elles ne souhaitent pas déployer des systèmes de gestion documentaires internes complexes, raconte M. Lebrun. Nous pouvons leur installer une solution en un temps record, et leur permettre de bénéficier de toute la puissance de SharePoint associée à la sécurité et à la fiabilité d'Azure. »

Les équipes marketing des entreprises accèdent à SYNA à partir d'un navigateur. Elles peuvent ensuite paramétrer une structure de fichiers personnalisés et glisser-déposer des photos, des vidéos, des fichiers PDF, des documents ou des présentations dans les dossiers. La conversion des documents et présentations Office en fichiers PDF est automatique. Impossible

donc pour les représentants de modifier le contenu et de dénaturer le message de la marque. « Ils bénéficient d'un répertoire de documents central et s'assurent que tout le monde utilise les mêmes contenus » précise M. Lebrun.

Les spécialistes du marketing peuvent aussi organiser le contenu en catalogues. Ils définissent le design du catalogue : couleurs, polices de caractères et options de formatage des documents. Les entreprises ont aussi la possibilité d'ajouter du contenu en trois langues pour chaque catalogue. L'accès aux catalogues peut être accordé à des groupes ou à des représentants individuels.

En général, les entreprises organisent leurs catalogues par produits, mais elles peuvent aussi trier les informations par marché cible ou en fonction d'autres critères. Elles peuvent également réutiliser les contenus dans plusieurs catalogues. « Si une entreprise crée un catalogue de vêtements, elle choisira peut-être d'organiser ses articles par collections saisonnières ou décidera d'utiliser le même contenu pour créer des catalogues hommes et femmes distincts », explique M. Lebrun.