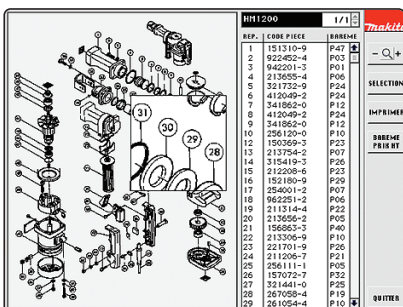
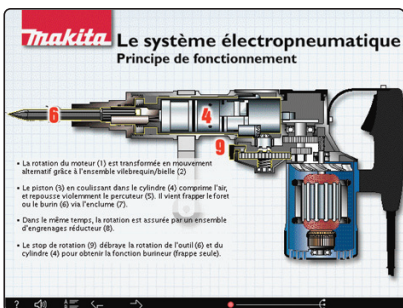


### Makita



#### Le Projet

MAKITA, le N° 1 mondial des outils professionnels, désirait une solution multimédia pour équiper sa force de vente. Les commerciaux souhaitaient disposer d'un outil de présentation léger, peu encombrant et facile à utiliser pour remplacer les chevalets, les slides de rétroprojections et autres booklets utilisés habituellement.

#### Les Solutions e-quasar

e-quasar propose la solution **Web@admin**® fonctionnant directement sur le disque dur du portable avec mises à jour par internet.

Conçu pour être enrichi et actualisé au fil du temps, cet outil d'aide à la vente et de présentation propose de nombreuses rubriques pour permettre aux commerciaux de répondre aux diverses questions des clients et prospects :

- Une suite d'informations commerciales complètes avec présentation de l'organisation et des services MAKITA, la politique commerciale détaillée, des argumentaires et outils d'aide à la vente...
- Une présentation institutionnelle du Groupe MAKITA,
- Un catalogue électronique regroupant dans une base de données les fiches produits avec plusieurs niveaux de lecture,
- Un espace après-vente permettant de gérer les pièces détachées,
- Un cahier technique montrant par des animations, des vidéos et autres exemples didactiques, la force d'innovation technologique de MAKITA.

Pour éviter que les commerciaux ne se perdent dans la masse d'information, l'ergonomie intègre des points de repères discrets et un accès permanent au sommaire général et aux sommaires contextuels. Cette navigation intuitive mais structurée permet de passer d'un endroit à un autre sans aucune contrainte et sans jamais se perdre.

Volontairement muet, cet outil visuel est toujours soutenu par le discours du commercial qui reste maître du déroulement puisque c'est toujours lui qui pilote le déroulement du multimédia. S'il manque de temps par exemple, il peut aller à l'essentiel en "sautant" les écrans qui n'intéressent pas son client.

#### Les Plus e-quasar

Le commercial peut programmer en fonction de son client, un parcours de présentation qui fonctionne selon le principe d'un diaporama. D'autres parcours sont préparés par le siège et sont utilisables en fonction des opérations promos, offres spéciales, des réseaux de distribution (GSB, quincailleries, centrales d'achats).

La connexion automatique à internet permet une mise à jour en temps réel et de disposer d'informations confidentielles et variables comme les tarifs, les promos...

Mis en boucle, cet outil sert aussi comme borne interactive sur les salons.

Sous forme de CD-Rom, il a été utilisé comme un catalogue envoyé par mailing ou mis à disposition sur le lieu de vente.

Fort du succès français, il a été adapté et traduit en différentes langues pour différentes filiales de groupe MAKITA.