



Communiqué de presse
Toulouse, le 9 mars 2007

LINE@VAD VERSION 6.1

EVOLUTIONS FONCTIONNELLES MAJEURES

DE L'ERP DE SOLUTIONS DE GESTION POUR LA

DISTRIBUTION A DISTANCE

Lineasoft lance fin avril 2007 une nouvelle version 6.1 de son progiciel de gestion intégré spécialisé pour les entreprises de distribution à distance. Line@VAD 6.1 est enrichi de nombreuses évolutions fonctionnelles qui rendent l'utilisation de l'application toujours plus efficace.

Si la version précédente 6.0 s'était notamment attachée à faciliter la prise en main par l'utilisateur avec une version plus graphique, Lineasoft a porté cette année ses efforts sur **l'enrichissement du référentiel produit et des modules de l'univers client** (vente, action marketing, gestion de la relation client -CRM-, comptabilité auxiliaire client).

5 objectifs majeurs ont guidé les équipes R&D de Lineasoft :

- **Sécuriser et offrir de nouvelles fonctionnalités pour personnaliser encore plus la relation client** (avant, pendant et après la vente). Cela se traduit notamment par une gestion des envois de courriers et des relances clients avec une personnalisation plus importante garantissant ainsi totalement la pertinence du contact client (ex : définition de cycles de relance différents par société), par une traçabilité plus performante et une transparence totale des contacts téléphoniques du service client (motif et durée des contacts, statistiques...).
- **Optimiser l'ergonomie du poste CRM** : mise à disposition de l'ensemble des fonctionnalités de saisie de commande, de consultation des événements, de gestion des contacts, de traitement de dossiers SAV..., d'une façon rapide et synthétique.
- **Augmenter la couverture multi canal** : aux côtés des 3 modes existants de saisie de commande -saisie de commande normale, à partir du catalogue ou comptoir avec production immédiate de facture-, Line@VAD 6.1 permet dorénavant de réaliser :
 - Une commande magasin comprenant une saisie rapide des produits et la gestion de caisse avec édition de facturettes
 - Une saisie simplifiée de la commande rapide par téléphone avec un minimum d'informations présentées et des critères de recherche de produits améliorés pour une productivité accrue
 - Une saisie de commande intensive dédiée à la réception de commandes courriers de masse.

Associées au moteur d'intégration de commandes internet, ces 6 modes de saisie confirment le caractère totalement multi canal de l'application.

- **Renforcer la pertinence et la souplesse d'utilisation du référentiel produit** avec la possibilité de créer et de gérer des produits à partir d'une matrice définie (avec par exemple la gestion des produits multi-attributs comme les tailles et les couleurs pour le textile). Cela se traduit également par une gestion enrichie des fiches descriptives des produits.
- **Accroître la performance Marketing de Line@VAD** notamment grâce à la simplification et au gain de temps obtenus pour la création des catalogues (sur la base de critères de sélection directement liés à la base produit), à une gestion des points fidélité plus fine avec dates de validité, acquisition différente en fonction des offres commerciales et possibilité de les utiliser comme moyen de paiement. En outre, les conditions commerciales avec avantages sur commande (remise, cadeau...) ont été enrichies de nouvelles fonctions pouvant être croisées entre elles (avantages sur des lignes paires ou impaires, sur un groupe d'articles...).

Toutes ces évolutions confirment véritablement la position de Line@VAD comme solution de référence pour la distribution à distance multi-canal. A ce jour, plus de 3 000 utilisateurs utilisent Line@VAD.

A propos de Lineasoft

Éditeur de Solutions Distance Selling, Lineasoft est notamment reconnue pour sa parfaite connaissance des métiers de la Vente A Distance et du Négoce. Les solutions Lineasoft (ERP et progiciels) sont conçues dans une logique d'intégration en standard de l'ensemble des processus, de la vente jusqu'à la logistique autour d'un référentiel de données commun, tout à la fois solide et souple. Elles se distinguent tout particulièrement par leur performance exclusive en matière de CRM, de marketing opérationnel, de gestion des prix et des offres ainsi que par une forte intégration de la chaîne de commande du contact client jusqu'à sa livraison. Elles aident les entreprises de VAD et de Négoce à dynamiser leurs ventes, à simplifier et fiabiliser leur exploitation, à augmenter leur productivité à travers la mise à disposition de fonctionnalités reflétant les "best practices" du Distance Selling.

Sont notamment équipées des solutions B to B et B to C de Lineasoft : Atlas For Men, Patagonia (habillement), Maty (bijouterie), Nathan, Bordas, Encyclopedia Britannica, Encyclopaedia Universalis, La Musardine (Edition), Raja (emballages), JM Bruneau, Otto Office (fournitures de bureau), Pierron Education, Ranchet Enseignement (matériel pédagogique), Baron Philippe de Rothschild, Club des Gourmets (vins et spiritueux), Fleurance Nature, Vitamin System (bien-être et santé), Vital concept (produits d'élevage), Ediloisir, Rugby Shop (sport et loisirs), Editions Ivoire (associations caritatives), Cobra (hifi vidéo)...

Lineasoft a réalisé au cours de l'exercice 2004/2005 (sur 17 mois), un chiffre d'affaires de 1,76 M€. Sa vocation est de développer une gamme complète de solutions verticales, à forte valeur ajoutée "client", conçue pour le Distance Selling :

"Des solutions qui rapprochent distributeurs et industriels de leurs clients."

Dossier de presse et photos sur simple demande

Renseignements presse

Laurence de Boerio

Tél. 06 03 10 16 56 - E-mail : rp@deboerio.net