



Communiqué de presse
Toulouse, le 18 mars 2008

LINEASOFT LANCE WebSAles 2G LA NOUVELLE GENERATION DE SON PROGICIEL D'E-COMMERCE MANAGEMENT

Profitant de l'essor des technologies Web 2.0, Lineasoft, concepteur et éditeur de Line@VAD, progiciel de gestion intégré pour la Vente à Distance, achève en ce début d'année 2008 un chantier stratégique : le **redéveloppement complet** de son progiciel d'E-Commerce Management pour PME/PMI, **WebSAles**, lancé en février 2006.

Lineasoft a jugé nécessaire de repenser totalement son produit afin non seulement de renforcer la performance de son application mais aussi de redéfinir un modèle de données plus pertinent. Ainsi, il ne s'agit pas d'une simple nouvelle version mais réellement d'une deuxième génération de l'application, d'où son nom : WebSAles 2G pour 2^{ème} Génération.

Au final la vocation de WebSAles 2G sera cohérente avec la politique produit de l'éditeur toulousain : offrir à ses clients des solutions qui leur permettent de se rapprocher encore plus de leurs clients.

WebSAles 2G : un progiciel totalement modulable

WebSAles 2G regroupe l'ensemble des outils pour la gestion commerciale des sites e-commerce : gestion de sites, de catalogues, des ventes, des contenus et du marketing. Il est totalement intégré dans une optique informatique de gestion au sein d'une seule solution et reprend ainsi les fonctionnalités essentielles du commerce en ligne enrichies de l'expertise vente à distance de Lineasoft.

Le nouveau modèle de données de WebSAles 2G a été conçu dans un esprit de totale modularité. Les notions de "produit" et de "catalogue" deviennent ainsi entièrement paramétrables en fonction des besoins du client. WebSAles 2G est capable de s'adapter aux référentiels clients les plus complexes tout en assurant une mise en ligne rapide et efficace de l'ensemble des offres commerciales.

Il offre non seulement des référentiels produit et catalogue entièrement modulables mais aussi un ensemble fonctionnel riche dans le domaine du marketing (up selling, cross selling, gestion des offres et des conditions commerciales, etc.). En outre, l'ergonomie du progiciel a été entièrement repensée pour tirer partie de tous les avantages offerts par les technologies du Web 2.0 : présentation du site personnalisée, saisies optimisées, outils partagées...

A propos de Lineasoft : Éditeur de Solutions Distance Selling basé à Toulouse, Lineasoft est reconnue pour sa parfaite connaissance des métiers de la Vente A Distance et du Négoce. Les solutions Lineasoft 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. Avec un effectif de 22 personnes, Lineasoft réalise un chiffre d'affaire de 2 M€.

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

RENSEIGNEMENTS PRESSE

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

DESCRIPTIF TECHNIQUE DE WebSAles 2G

Un référentiel produit 100% modulable

- Les caractéristiques des produits sont définies librement en fonction des besoins du client (textes HTML, images, médias, modalités).
- Les produits sont regroupés en "classes de produits" de manière à autoriser des fonctionnalités avancées de recherche et de comparaison dans l'ensemble du référentiel.
- La mise en forme des fiches produit sur le site peut être guidée par le référentiel catalogue, la classe de produit ou les spécificités d'un produit en particulier.
- Le modèle de données reste pour autant fortement orienté ERP (gestion optimale de références commerciales, des références de stock, des références ERP et des déclinaisons).

Un référentiel catalogue 100% modulable

- WebSAles 2G permet une gestion multi-catalogues, multi-sites et multi-langues.
- Les catalogues sont conçus à l'aide de rubriques génériques dont chaque client définit librement les caractéristiques.
- En fonction de l'offre et des besoins des sites, WebSAles 2G peut classer et présenter les produits de manière modulable (univers, familles, gammes, offres saisonnières, etc.).

Des capacités d'Up-Selling et de Cross-Selling illimitées

- WebSAles 2G enrichit les principes d'associations produits-produits et produits-rubriques par une notion de "classe d'association".
- Cette nouvelle classification permet de définir tout type d'association d'up-selling et de cross-selling (produits complémentaires, produits de remplacement, rubriques connexes, têtes de gondoles, privilèges clients, etc.).

Un nouveau module E-Builder

- E-Builder permet de gérer directement tous les modèles de présentation du site.
- Les pages type ainsi définies pourront ensuite être affectées dynamiquement à l'ensemble des entités du site (par classe de produits, de rubrique ou individuellement sur certains produits spécifiques).

L'enrichissement du module E-content

- Présent depuis la version 1.0 de WebSAles, le module e-content permet de gérer l'ensemble des contenus éditoriaux du site.
- Outre l'amélioration des aspects ergonomiques et l'enrichissement fonctionnel du module, WebSAles 2G offre désormais la possibilité d'associer les contenus éditoriaux à n'importe quel élément du référentiel produit.
- Tous les articles et les rubriques peuvent ainsi être associés simplement à des actualités, des animations ou des argumentaires promotionnels qui seront automatiquement publiés au sein du catalogue.

Des interfaces de saisie optimisées

- Le principal usage des technologies Web2.0 et notamment des composants AJAX réside dans la simplification des interfaces de saisie.
- WebSAles 2G utilise ainsi au maximum la navigation par onglet, le chargement dynamique des contenus et les principes d'édition en ligne WYSIWYG (tel affichage, tel résultat final imprimé). La gestion des contenus devient ainsi plus fluide et plus intuitive.

Un réel outil de travail collaboratif

- L'administration multiutilisateur du progiciel WebSAles 2G permet de définir librement les rôles et les droits de chaque intervenant.
- Des états de publication et de validation peuvent être affectés dans tous les univers métiers (e-catalogue, e-marketing, e-selling, e-content, e-builder).
- Chaque intervenant peut identifier rapidement les éléments dont il a la responsabilité pour les gérer directement ou les transmettre à un autre utilisateur.