

## Assistant personnel

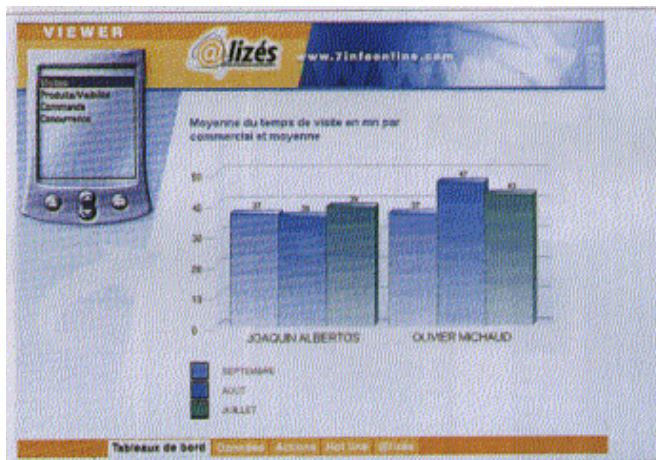


# @lizés, une solution commerciale poids plume

L'éditeur 7 DistriInfo propose une solution d'informatisation des forces de vente sous Palm OS qui se veut pratique et peu coûteuse.

Les commerciaux n'utilisent même pas 5 % des capacités de leur PC portable », affirme Didier Brochet, directeur commercial de 7 DistriInfo, nouvel éditeur de solutions d'informatisation des forces de vente. Fort de ce constat, sa société a réfléchi à une solution informatique "allégée" qui reprendrait les fonctions les plus importantes d'un outil classique d'automatisation des forces de vente mais sans les lourdeurs. Le résultat, c'est une solution baptisée @lizés, conçue pour être employée avec un assistant personnel Palm.

Pour l'heure, deux modules sont disponibles. Le premier, @lizés Client, est destiné aux commerciaux itinérants : le logiciel leur donne la possibilité de gérer leurs rendez-vous, bien sûr, mais aussi de remplir des champs d'informations commerciales et marketing directement sur le Palm (nombre de visites effectuées, nombre de commandes, etc.). Le second module, @lizés Viewer, intéresse plus particulièrement les directions commerciales, car il fournit une analyse des renseignements "remontés" par les forces de vente. « Présentées sous la forme d'histogrammes, ces informations permettent d'obtenir une



Une solution à prix léger : de 800 à 2000 F par mois.

photographie de l'activité », explique Didier Brochet. Néanmoins, ce module peut également être intéressant pour les commerciaux qui ont besoin d'analyser un secteur géographique ou une situation par ligne de produits.

La solution éditée par 7 DistriInfo s'adresse aux PME-PMI qui souhaitent informatiser leur force de vente sans pour autant investir aussi lourdement que pour un outil sur PC classique. À solution légère, prix léger : il faut compter entre 800 et 2000 francs par mois et par poste selon le nombre d'utilisateurs (prix incluant l'équipement en Palm OS). Le coût réduit n'est pas le seul avantage. @lizés se révèle simple d'emploi, très pratique pour les commerciaux itinérants

qui travaillent beaucoup debout et, dernier avantage, « le système ne "plante" pas, parce qu'il n'est pas sous Windows ».

Mais attention, une solution si légère ne permet pas de faire du traitement du texte, ni de disposer d'un tableur. En outre, elle interdit toute présentation multimedia. Ce sont aussi des critères à prendre en compte lors de l'achat, d'autant que l'outil semble peu évolutif. S'il ne satisfait pas les entreprises qui veulent s'équiper ultérieurement de solutions puissantes, il est, en revanche, idéal pour celles dont les ambitions informatiques sont plus modestes.

Frédéric Thibaud