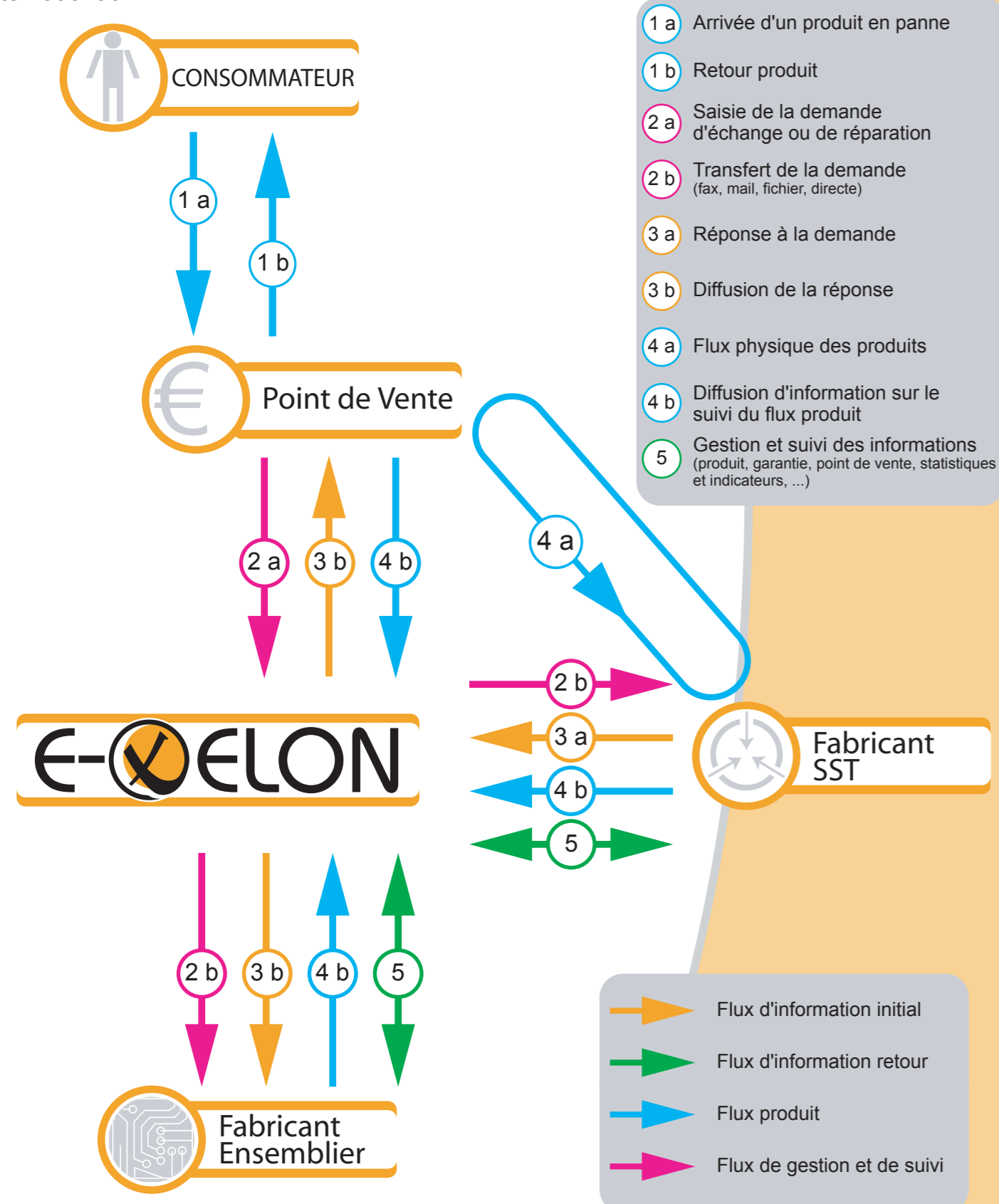


## Un outil déjà internationalisé

e-Xelon est déjà disponible en 8 langues : Français, Anglais, Italien, Espagnol, Portugais, Finlandais, Danois et Néerlandais, pouvant ainsi rapidement être porté à une utilisation internationale et générer une rentabilité globale pour un groupe ou un ensemble de sites internationaux.



## Présentation société

Créé depuis avril 2000, e-Logiq est un éditeur Français présent sur le marché de la gestion des S.A.V. et plus particulièrement dans l'échange d'information entre différents partenaires, à travers le suivi des retours produits sous et hors garantie.

### Les solutions que propose e-Logiq répondent à 2 enjeux majeurs :

- D'une part, l'amélioration de la relation client à travers un traitement plus rapide, plus pertinent et plus sécurisé des informations.

- D'autre part, une recherche permanente de réduction des coûts de traitement afin d'améliorer la rentabilité des départements de S.A.V.

E-Logiq propose une offre intégrée qui couvre l'ensemble des besoins de l'entreprise à travers, la gestion des échanges et retours produits, le suivi des demandes, l'analyse des procédures, le reporting d'activité, la gestion des stocks et des réparations, la gestion des achats aussi bien que des ventes, etc...

Une présence nationale à travers trois agences en France, Paris, Nancy et Aix en Provence, un numéro d'appel indigo unique 0820 39 35 66 pour un support centralisé et permanent.

E-Logiq a su s'appuyer sur les compétences et expériences de ses équipes d'ingénieurs issues des P.M.E./P.M.I. (équipementiers automobiles, textile, etc...) afin de développer des solutions adaptées aux différentes problématiques des métiers de nos clients.



Rentabilisez et optimisez vos process d'échanges produits



## Un retour sur investissement

e-Xelon permet le suivi d'échange et de réparation de produits pour une optimisation des process garantis et hors garantie, afin de réduire les coûts de gestion de l'information.

e-Xelon est un service Web de mise en relation entre fabricants, sous traitants et réseaux de distribution, à travers le suivi d'échanges et de réparation de produits.

Ce service Web permet à chaque entité de gérer les informations qui leur sont propres en toute confidentialité.

## Comment matérialiser le R.O.I.

e-Xelon est une plateforme d'échange d'informations qui va permettre une saisie UNIQUE des informations à chaque étape des processus et une diffusion immédiate auprès des différents acteurs.

### Exemple

Les points de vente saisissent en amont les informations relatives aux produits et défauts constatés, qui sont directement transmises dans les systèmes sans ressaisie ni perte d'informations en aval.

## Pourquoi optimiser le traitement de l'information

Dans un environnement toujours plus concurrentiel où la fidélisation du client devient un enjeu majeur, l'optimisation des flux d'informations et de leurs traitements permet la réduction des coûts tout en améliorant la relation client.

### Exemple

Les points de ventes ont accès en temps réel au suivi de leurs dossiers sur e-Xelon.

## Les 7 étapes capitales



Suivi dossiers



Accès unique



Tableau de bord

## Vérification / Validation dossier



6

## Identification point du réseau



2

## Identification pannes / défauts



5

## Identification produits



4

## Identification de garanties



3

7

0

1

## La bonne information, au bon endroit, au bon moment

e-Xelon permet aux fabricants (et fournisseurs) de diffuser de l'information ciblée au travers du réseau et offre aux différents points de vente un cadre unique de saisie, ainsi qu'un suivi d'information quelque soit l'acteur.

e-Xelon offre au réseau de distribution la possibilité de générer et de transmettre en quelques secondes une demande d'échange ou de réparation auprès d'un fournisseur ou d'un donneur d'ordre.

## Pourquoi mesurer les performances des acteurs à chaque étape des processus

Fidéliser un client, c'est lui apporter une totale transparence sur le respect des engagements pris. La plate-forme e-Xelon donne à chaque acteur des indicateurs de performances (délai, volumétrie) leur permettant de piloter efficacement leur activité.

### Exemple

La dérive de délai entre l'accord de retour et la livraison du produit de remplacement (ou réparé) au point de vente, sera immédiatement visible et permettra la mise en place immédiate d'actions correctives.

## Pourquoi diffuser des informations auprès du réseau de distribution

e-Xelon va permettre d'informer une personne ou un groupe de personne de la non disponibilité d'un produit, de date de fermeture, de suivi colis, de manuels, ...

### Exemple

La non disponibilité d'un produit permettra au point de vente de proposer immédiatement à son client une solution de remplacement.