

LIVRE BLANC

# ANIMEZ, ENRICHISSEZ ET PUBLIEZ VOS DOCUMENTS SUR TABLETTES !

---

## SOMMAIRE

---

- P. **3** Comment rendre ma flotte de commerciaux plus efficace ?
- P. **4** Vos commerciaux ont-ils toujours toutes les réponses ?
- P. **5** Comment faire de la tablette un outil de vente rentable ?
- P. **6** A l'ère du digital, le diaporama suffit-il pour présenter votre entreprise ?
- P. **7** Comment assurer la transition digitale de vos commerciaux ?
- P. **8** Vous avez fait l'acquisition de tablettes, quels contenus professionnels sont mis à votre disposition ?
- P. **9** Les catalogues interactifs remplacent-ils les versions Print ?
- P. **10** Les présentations digitales en phase avec le développement durable ?
- P. **11** Comment optimiser vos ressources et partager facilement vos contenus en omnicanal ?

## COMMENT RENDRE MA FLOTTE DE COMMERCIAUX PLUS EFFICACE ?

Pour augmenter l'efficacité de votre flotte de commerciaux, il existe un large panel de possibilités : la formation, l'utilisation d'un CRM ou l'investissement dans un outil d'aide à la vente moderne et performant.



Pour une prestation optimale des commerciaux, votre entreprise doit investir dans un outil s'adaptant concrètement à leurs besoins, en fonction des produits et/ou services proposés et des profils de contacts (clients à fidéliser, prospects à informer).

Cet outil performant au service de l'expansion de votre force de vente permet **une approche et une argumentation non linéaires** lors d'un entretien en face à face avec vos clients ou prospects. L'objectif de cette application est **d'optimiser et de dynamiser vos contenus et vos informations commerciales ou institutionnelles** afin de travailler dans l'instantanéité et d'améliorer la relation avec les cibles. Autre avantage : cet outil concentre tout le discours nécessaire pour conclure une vente, **un réel plus pour des commerciaux juniors**.

Cet outil d'aide à la vente vous permettra de mettre à disposition des commerciaux tous vos documents print ou web, sans exception, afin de :

- renforcer votre argumentaire commercial,
- garantir une interactivité avec tous vos profils d'interlocuteurs
- pouvoir leur apporter des réponses précises et constructives à chacune de leurs interrogations (clients, prospects, acheteurs...).

## VOS COMMERCIAUX ONT-ILS TOUJOURS TOUTES LES RÉPONSES ?

Vos clients et prospects ont besoin de réponses claires et précises à leurs interrogations. Certains d'entre eux peuvent avoir une bonne connaissance de vos produits, pour en avoir déjà acheté auparavant par exemple, ils seront plus susceptibles de poser des questions techniques et auront un besoin accru d'être rassurés, alors que d'autres contacts doivent être informés sur le discours corporate de l'entreprise et sur les produits.



Les commerciaux ne doivent pas paraître démunis face à un prospect pointilleux, exigeant un service informationnel de qualité et complet. Parfois, la surcharge de documents et le besoin de rechercher une information pourraient grandement déstabiliser les commerciaux durant un rendez-vous, alors qu'ils sont censés, au contraire, être au maximum de leur efficacité.

Grâce à la grande capacité de stockage des tablettes et la facilité de navigation qu'elles confèrent, **le Richbook permet d'avoir tout le contenu de vos documents sous la main et d'y accéder rapidement même sans wifi, pour répondre au mieux et au plus vite aux questions des clients et prospects.**

Il faut savoir également qu'il existe une mise à jour unique vers toutes les tablettes, c'est à dire pour tous les commerciaux. Cela garantit que ces derniers acquièrent et portent **un discours commercial unique** et soient alors **davantage préparés lors d'un rendez-vous.**



# 60%



DES SALARIÉS JUGENT  
LA STRATÉGIE DIGITALE  
DE LEUR ENTREPRISE  
EN RETARD

## COMMENT FAIRE DE LA TABLETTE UN OUTIL DE VENTE RENTABLE ?

Il existe un éventail complet d'outils disponibles tels que des PDF interactifs ou des E-book sur internet. Mais ce type d'outil déjà vu ne mettra que très peu votre entreprise et vos produits et/ou services en valeur.

**Pour permettre à votre force de vente d'avoir une efficacité optimale durant les rendez-vous, il est nécessaire de joindre à la tablette une application qui facilitera grandement vos présentations commerciales.**



Cet outil permet également l'engagement des clients du fait de la possibilité de prise en main directe de l'outil et d'une navigation unique. Cela permettra de déclencher un fort intérêt pour vos solutions. Il faut également savoir que **l'interactivité avec l'interlocuteur est une des clefs du succès de l'intervention des commerciaux.**

Pour ceux-ci, cet **outil** est une véritable aide pour découvrir les besoins du contact à travers la navigation de ce dernier sur la tablette. Le commercial garde (ou retrouve) sa place de conseiller.

Un outil de présentation commerciale permettra à coup sûr **une immersion complète de votre prospect dans votre univers**, de produits ou de services. La rentabilité et le retour sur investissement reste un aspect majeur pour les entreprises, il apparaît que le coût global d'un outil de vente comme le Richbook devient raisonnable, selon le nombre de commerciaux de votre flotte. Les mises à jours restent moins coûteuses que des réimpressions papier de petite série.

**Combien avez-vous déjà investi dans le développement commercial ?**

## À L'ÈRE DU DIGITAL, LE DIAPORAMA SUFFIT-IL POUR PRÉSENTER VOTRE ENTREPRISE ?

---

Lors des présentations commerciales, il est important de se munir d'un support efficace et d'un visuel séduisant. En effet, un simple diaporama ne permet plus d'offrir une présentation dynamique et mémorable pour vos clients ou prospects.

On pourrait dire que cet outil est nettement banalisé, or, une bonne présentation commerciale doit attirer l'œil et créer ce que l'on appelle **un effet « waouh » chez le client ou prospect**, ce qui devrait par la suite faciliter le processus d'achat.

C'est pourquoi, une entreprise faisant le choix de s'équiper de l'outil Richbook, doit ensuite veiller à ce que ses commerciaux acquièrent une maîtrise de l'application et des nombreuses animations qu'elle est susceptible de contenir, **pour un rendu final plus qu'attractif**.

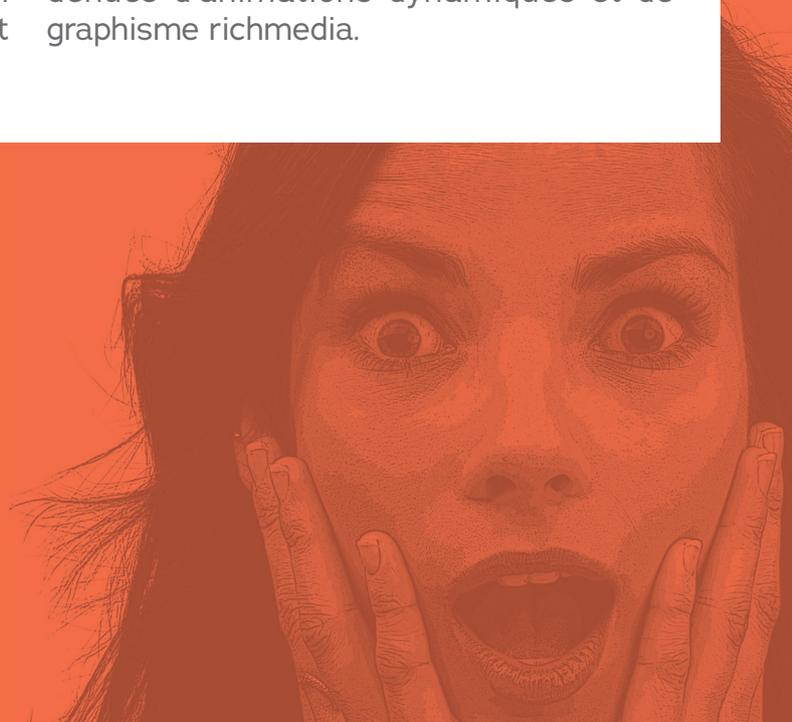
Pour éviter une présentation où le client ne serait que spectateur d'un contenu qui lui est imposé de façon simplement linéaire et

ennuyeuse, il faudrait le rendre acteur et lui donner accès directement au contenu afin de lui permettre de naviguer librement, selon ses propres choix et ses besoins personnels.

C'est justement ce que permet **le Richbook : enrichi de vidéos, animations, textes, effets graphiques, diaporamas et autres sons** ne pouvant figurer sur un simple diaporama.

Vous pouvez tout à fait vous demander, et à juste titre, pourquoi vous ne vous contenteriez pas d'un PDF interactif ou d'un E-book, qui semblent à première vue correspondre également aux critères d'aide à la vente... Mais sachez qu'en terme de performance, ces outils sont dépassés et totalement dénués d'animations dynamiques et de graphisme richmedia.

“... un effet « waouh »  
chez vos clients !“



## COMMENT ASSURER LA TRANSITION DIGITALE DE VOS COMMERCIAUX ?

---

De nos jours, de nombreuses entreprises se convertissent au numérique et investissent dans toute une panoplie d'équipements et d'appareils digitaux. Mais encore faut-il comprendre quels avantages en tirer et savoir faire le bon choix concernant l'outil qu'ils vont sélectionner.



Il est nécessaire d'effectuer au préalable une étude de tous les outils existants et mis à disposition pour les commerciaux en fonction des besoins précis et concrets des entreprises. Des études montrent déjà que **les tablettes dopent les ventes des entreprises**. Ce support paraît nécessaire, voire indispensable pour augmenter les forces de vente, à condition de savoir s'en servir efficacement.

Un accompagnement des commerciaux est à envisager afin de les guider dans l'utilisation technique d'une tablette, dans la prise en main de la présentation et d'opérer un réel accompagnement psychologique au changement, pour les individus demeurant encore réticents à l'intégration du numérique comme voie de substitution aux méthodes de vente traditionnelles.

Il est capital de faire comprendre et de démontrer que **la tablette est un outil qui facilite la vie**, sans perdre de vue le rôle et l'importance primordiale des commerciaux en tant que conseillers et accompagnateurs à l'achat. Dans la même optique, il faut garder en ligne de mire que **l'interactivité dans les présentations commerciales constitue un avantage considérable** de compréhension même pour les process industriels.

## VOUS AVEZ FAIT L'ACQUISITION DE TABLETTES, QUELS CONTENUS PROFESSIONNELS SONT MIS À DISPOSITION ?

Vous êtes commercial dans une entreprise réputée, votre enseigne a fait l'acquisition de tablettes depuis peu et vous vous demandez ce que vous pouvez bien faire avec, mis à part installer des applications de jeux histoire de ne pas trop vous embêter pendant la pause du midi...

Mais alors, quels contenus professionnels sont réellement mis à disposition ? Tout d'abord, sachez qu'un outil de présentation dynamique sur tablette permet avant tout de **structurer son discours de vente** en tenant compte des différents profils de commerciaux. En effet, chaque personne a une façon de

présenter et d'avancer des faits qui lui sont propres. Ainsi chaque commercial peut lui même décider de présenter ses produits ou services dans l'ordre qu'il souhaite **grâce à l'extrême simplicité de navigation qu'offre le Richbook** tout en s'appuyant sur la structure fournie par son entreprise.

Un outil de présentation digitale sur tablette garantit que tous les commerciaux aient le même contenu et qui plus est, à la même charte. Il permet une certaine réconciliation entre votre force de vente et votre service communication/marketing.

Concernant le choix de l'application Richbook comme support d'aide à la vente, le tout est de faire le choix d'un support adapté entre la démarche de vente, les objectifs de communication et les attentes des prospects. Faire le choix de cette appli-

cation est une bonne décision dans le sens où **elle s'adapte aux contraintes de la mobilité des commerciaux en mode nomade**. Tout leur contenu est dans un seul et même outil : quoi de plus pratique et convaincant ?



**50%**  
des Français  
possèdent un  
smartphone

**6M**<sup>millions</sup>  
de tablettes  
vendues en  
France



## LES CATALOGUES INTERACTIFS REMPLENT-ILS LES VERSIONS PRINT ?

---

Les versions Print des documents administratifs ou techniques sont encore très utilisées, que ce soit dans les entreprises ou les institutions. Une raison à cela : bien que le numérique gagne aujourd'hui en popularité, il ne peut enlever au papier son caractère unique et la fiabilité qu'on lui concède.

Les catalogues interactifs se sont assez rapidement répandus sur l'ensemble du paysage médiatique, puis certaines entreprises ont décidé de suivre le mouvement en optant pour la **modernisation et la dynamisation de leurs publications.**

**Il est possible à travers un catalogue interactif de présenter l'ensemble des métiers de votre entreprise ou de mettre en avant les caractéristiques techniques de fiches produits.**



Partant d'une volonté de s'adapter aux nouvelles pratiques de lecture nomade des lecteurs, les institutions choisissent le Richbook Folio afin que **leurs publications puissent être lues partout et à tout moment.** Disponible sur tablettes et smartphones, les lecteurs peuvent tout simplement porter l'application en tout lieu et toute circonstance, au creux de leurs mains.

Finalement, les catalogues interactifs ne peuvent à priori pas remplacer les versions Print, car les lecteurs papiers sont encore très présents et que le numérique ne peut pas remplacer la fiabilité que l'on accorde naturellement à un papier imprimé. **Un catalogue interactif permet de briser les limites du print en proposant plus de contenu, tel que des vidéos, des graphiques animés...**

## LES PRÉSENTATIONS DIGITALES EN PHASE AVEC LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ?

Une entreprise moderne est aussi une entreprise en phase avec le développement durable, aussi bien sur le plan sociétal que sur le plan environnemental. Outre ses multiples avantages en matière de dynamisme et d'interactivité le Richbook offre une nouvelle dimension à vos présentations en matière de développement durable.

En optant pour l'utilisation d'une tablette et de l'outil Richbook, vous et votre entreprise, feront **à très court terme des économies d'impressions**.

Vos différents documents print, qu'ils se présentent sous forme de plaquette ou de livret se retrouvent souvent très vite obsolètes pour plusieurs raisons. Souvent les différents supports papier sont malmenés durant leur transport par les commerciaux/ ou les prospects, qui en passant de main en main se dégradent.

On se trouve dans la situation où les documents ne sont plus à jour à l'arrivée d'une nouvelle gamme, d'un nouveau service ou simplement lors d'un changement de logo ou de charte graphique.

**L'utilisation d'un outil de présentation sur tablette vous permettra d'économiser un important volume de papier chaque année.** Si vous voulez attribuer une conscience écologique à votre entreprise, le Richbook est l'outil qui vous conviendra.

### ÉVOLUTION DU NOMBRE D'OBJETS CONNECTÉS DANS LE MONDE

2012

15

MILLIARDS



2020

80

MILLIARDS



## COMMENT OPTIMISER VOS RESSOURCES ET PARTAGER FACILEMENT VOS CONTENUS EN OMNISCANAL ?

Aujourd'hui, les entreprises ont pour but de partager un maximum d'informations et de contenus le plus rapidement possible. Optimiser les ressources en omniscanal lorsque l'on travaille déjà sur des supports numériques devient un enjeu important pour les entreprises ou les institutions.



En effet, savoir que tous les contenus nécessaires à la vente ou à la présentation de produits/services sont directement disponibles sur tablette est rassurant. **Cela augmente proportionnellement la productivité d'une part et le chiffre d'affaires de l'autre.** Il s'agit donc d'optimiser la production des contenus digitaux en favorisant les échanges en omniscanal, c'est-à-dire que tous les canaux de contacts et de vente possibles entre l'entreprise et ses clients soient mobilisés, sans interventions complémentaires ou trop lourdes.

**Vous gagnez à coup sûr en délai de réalisation** à partir de vos documents déjà utilisés et favorisez par là la dynamique des outils richmedia, ou média interactif qui intègre une multitude de médias divers tout en garantissant une consultation ergonomique et l'instantanéité 2.0.

**L'outil d'aide à la vente Richbook Focus vous permet donc de travailler dans la pertinence de votre relation clients en utilisant un support aux fonctionnalités modernes et interactives.**