

Contexte

1 magasin sous
enseigne
Mondovélo

1 caisse en magasin
et un fonctionnel
atelier

Utilisateur depuis
avril 2018

& Situation initiale solutions mises en place

Lors de l'ouverture de son magasin de sport en mai dernier, M. Danguin a été conseillé par sa centrale Mondovélo sur le choix de son système de gestion. M. Danguin a pris contact avec son commercial Ginkoia et ils ont pu se rencontrer dans son magasin. M.Danguin attendait de son logiciel de gestion de :

- › Pouvoir gérer toute son activité par le biais d'un seul et même programme
- › Pouvoir gérer son service de réparation

Les solutions Ginkoia répondant parfaitement à ses attentes, elles ont donc été installées au sein de son magasin. M. Danguin peut ainsi **gérer ses encaissements, ses ventes, son atelier et toutes les autres tâches de back-office** (commandes, réceptions, facturations, inventaires, etc.)

Depuis 2 mois, ce magasin utilise donc le **logiciel de caisse, de gestion des stocks** et le module complémentaire lui permettant de **gérer son atelier de réparation.**

A PROPOS de Mondovélo

En 2006, le Groupe Sport 2000, décide d'investir le marché du cycle en créant l'enseigne spécialisée Mondovélo. Chacun trouve chez Mondovélo des conseils de qualité adaptés à sa pratique, un choix unique d'équipements et d'accessoires, des services après-vente qui font la différence. Mondovélo, c'est aussi un site internet où trouver le vélo de ses rêves, ainsi que de nombreux accessoires et vêtements pour le cycliste.



Témoignage du client

Propos recueillis auprès de Sébastien Danguin

« Les logiciels de point de vente Ginkoia m'ont été **recommandé par notre centrale Mondovélo**. Par la suite j'ai rencontré mon commercial qui m'a rassuré dans mon choix. Ce qui m'a le plus séduit chez Ginkoia c'est que **tout un magasin peut être géré avec le même outil** et, le fait de proposer un module permettant de gérer mon atelier m'a convaincu que c'était le produit qu'il me fallait.

Au premier abord, j'appréhendais un peu la prise en main du logiciel car il y a de nombreuses choses à assimiler. Mais finalement, je n'avais aucune crainte à avoir **tout est très intuitif**. Pour apprendre à manier toutes les spécificités du logiciel j'ai suivi une dizaine d'heure de téléformation. Je garde un **retour très positif sur cette installation à distance**. En effet, j'ai été très satisfait par les compétences des formateurs mais aussi par leurs accessibilité. Ils se sont mis à ma portée, ils ont pris le temps de m'expliquer, de me réexpliquer si besoin et, de répondre à toutes mes questions. Je n'ai vraiment que des points positifs à remonter sur cette partie formation.

Aujourd'hui, l'utilisation quotidienne de Ginkoia me permet un **gain de temps certain**. Ce qui me plait vraiment c'est que l'on peut **suivre l'évolution de divers éléments**, comme le chiffre d'affaires ou encore les taux de marge, le tout en deux clics. Il en est de même pour l'état de mes stocks. J'ai vraiment la **visibilité sur mon activité au quotidien**, je sais toujours où j'en suis et c'est très pratique. De plus, quand j'ai besoin de fournir des informations pour mon comptable ou pour ma centrale, je peux leur fournir une réponse très rapidement.

Le **module atelier, lui aussi, est très pratique**. Maintenant que je maîtrise bien Ginkoia, je peux facilement **programmer mes journées de travail**. J'ai récemment recruté un apprenti ce qui me permet aussi de programmer ses tâches. Grâce à ce module, je peux faire des **devis de qualité** (prestations et pièces) à mes clients, leur communiquer une **date précise pour récupérer leur matériel** et suivre mon activité atelier. J'ai également une **bonne base de connaissances et d'information sur mes clients**. Je peux donc leur proposer un suivi plus adapté. C'est très important dans le domaine de la vente ou du service car **cela permet de fidéliser sa clientèle**.

Depuis l'ouverture de mon magasin, soit depuis 2 mois, je peux dire que mon activité a plutôt bien démarré. Les clients sont là et l'atelier est très fréquenté. Donc, **à ce jour, je suis vraiment satisfait de mon ouverture.** »

POINTS CLÉS

- » Prise en main intuitive du logiciel
- » Qualité de la téléformation
- » Gains de temps significatifs dans la gestion du magasin et des plannings
- » Accès rapide à l'information
- » Visibilité quotidienne sur les résultats de l'activité du magasin

910 rue des Prés Moulin - 74190 PASSY
T. +33 (0)4 50 53 87 53 - F. +33 (0)4 50 53 87 62
ginkoia@ginkoia.fr - www.ginkoia.fr

N° Agrémentation Formation : 82 74 00837 74 SAS au capitam de 375 262€

RCS Bonneville B 351 663 588 - SIRET 351662588 0058

N° Identifiant : TVA FR 55 351 663 588 - NAF 5829

