

**HOW WIALON
HELPS BUSINESS**

**STRATÉGIE DE VENTE
DANS L'IOT : CONCEPTS
CLÉS ET MEILLEURES
PRATIQUES PAR WIALON**

Stratégie de vente dans l'IoT

Le marché de la télématique et de l'IoT présente un paysage complexe pour les fournisseurs de services. Les solutions sont en train d'être standardisées, et les clients fondent leurs décisions sur le seul critère du prix. Il en résulte une concurrence féroce sur les prix, ce qui rend difficile pour les fournisseurs qui proposent des produits ou des services spécifiques à leurs clients à un coût plus élevé de se démarquer.

Forts de nos années d'expérience dans le secteur, nous comprenons que les solutions toutes faites peuvent coûter moins cher au départ, mais qu'elles ne se traduisent généralement pas par un avantage concurrentiel à long terme. Elles ne répondent souvent qu'à des préoccupations de base et ne disposent pas des fonctionnalités nécessaires à une gestion efficace de la flotte, ce qui se traduit par des coûts opérationnels plus élevés à l'avenir. Pour résoudre ce problème, les fournisseurs de services télématiques doivent reconnaître les tâches et les défis uniques des clients et adapter les fonctionnalités de Wialon à chaque cas particulier. Dans le même temps, ils doivent également éduquer les clients à adopter une approche sur mesure - les amener à considérer les milliers d'euros qu'ils peuvent économiser plutôt que les centaines d'euros qu'ils pourraient coûter. **Alors, comment communiquer efficacement cette idée aux clients pour qu'ils comprennent la valeur de la solution que vous proposez ?**

Cette brochure vise à répondre à cette question. Elle donne également des conseils et des astuces sur la manière de communiquer la valeur d'une approche personnalisée et de commercialiser Wialon avec plus de succès dans le contexte concurrentiel actuel.

Les défis auxquels est confronté un prestataire de services

- Concurrence
- Manque de reconnaissance de la valeur de la technologie
- Les clients s'adressent directement aux vendeurs
- Baisse des prix

Besoins poursuivis par un client

- Clients fidèles
- Processus bien établis
- Équilibre entre coûts et bénéfices
- Personnel fiable et motivé

COMMENT RELEVER LES DÉFIS

Le principe clé est de mettre en évidence l'impact de Wialon sur l'activité de vos clients. Avec la perspective de résultats tangibles et garantis, les clients opteront pour une solution que vous proposez **même si elle coûte 2 à 3 fois plus que les options les moins chères du marché.**

Pourquoi ne pas opter pour une solution standard ? Elle perd son avantage concurrentiel - à l'exception du prix - et devient facilement remplaçable par un autre fournisseur. Il semblerait que la seule façon de gagner des parts de marché soit de baisser le prix, tout en limitant également la fonctionnalité de la solution. Mais la réalité est différente. En fait, plus il y a d'acteurs sur le marché, moins vous avez de chances de vous maintenir et de retenir vos clients.

Vous trouverez ci-dessous les étapes qui peuvent vous aider à fidéliser vos clients et à gagner leur loyauté en leur faisant comprendre que le succès de leur entreprise dépend en grande partie de vos services.

Étape 1. Découvrez le potentiel de Wialon

D'après les études menées par Wialon, la communauté des partenaires n'utilise Wialon qu'à 20 % de sa capacité totale. Cela signifie que vos clients augmentent leur rentabilité de 20 %, alors que vous ne gagnez que 20 % du revenu potentiel.

C'est là que vous avez l'opportunité de développer des relations avec vos clients. Embarquez pour un voyage visant à accroître la notoriété et la confiance envers Wialon, en mettant l'accent sur la valeur ajoutée des services que vous fournissez.

Outre un ensemble de fonctionnalités standard, telles que la géolocalisation, les rapports et les alertes, Wialon peut être adapté à toute une série de scénarios commerciaux tels que ceux-ci :

Gestion du carburant

- Contrôle du niveau de carburant
- Suivi de la consommation de carburant
- Détection et prévention des vols

Impact sur l'entreprise : réduction des vols de carburant, optimisation de l'efficacité de la flotte, diminution des coûts de carburant.

Maintenance de la flotte

- Intervalles d'entretien
- Rapports
- Notifications

Impact sur l'entreprise : contrôle des coûts opérationnels, réduction du temps passé dans une station-service.

Suivi de la localisation de la flotte

- Détection de localisation
- Historique de suivi consultable
- Rapports de voyage
- Notifications

Impact sur l'entreprise : amélioration de la planification des itinéraires et de la sécurité de la flotte.

Contrôle de la température

- Lecture de données provenant de capteurs
- Rapports
- Notifications

Impact sur l'entreprise : sécurité et qualité préservée des marchandises périssables ou sensibles.

Contrôle de la sécurité des cargaisons

- Suivi des cargaisons
- Lecture des données provenant de capteurs de porte
- Notifications

Impact sur l'entreprise : prévention des pertes financières liées aux cargaisons endommagées.

Contrôle de la charge par essieu

- Lecture de données provenant de capteurs
- Rapports
- Notifications

Impact sur l'entreprise : prévention des pertes causées par les amendes pour dépassement de la charge à l'essieu.

Contrôle du comportement du conducteur

- Paramètres flexibles d'éco-conduite
- Rapports
- Notifications
- Évaluation du conducteur

Impact sur l'entreprise : identification et traitement des habitudes de conduite dangereuses, réduction de la consommation de carburant.

Efficacité des processus d'entreprise

- Logistique
- Surveillance des conducteurs
- Lecture des données provenant de l'iButton et des étiquettes RFID

Impact sur l'entreprise : optimisation de l'efficacité de la flotte, obtention d'une visibilité complète de la flotte.

Surveillance vidéo

- Diffusion en direct
- Enregistrements basés sur des événements

Impact sur l'entreprise : garantie de la sécurité du conducteur, prévention des accidents de la route.

Solutions uniques

- Rapports personnalisés
- Intégration ERP
- Applications personnalisées

Impact sur l'entreprise : solutions adaptées aux besoins d'une entreprise particulière.

Stratégie de vente dans l'IoT

Étape 2. Cartographiez ce que Wialon offre dans chaque cas d'entreprise spécifique

Les clients pensent souvent qu'un logiciel comme Wialon ne peut que contrôler, par exemple, le carburant pour réduire les coûts associés, ce qui est une tâche assez triviale pour de nombreuses solutions existantes. Il est important d'éduquer les clients sur les autres possibilités d'économies et les défis auxquels ils peuvent être confrontés quotidiennement, notamment :

- Mauvaise gestion de la flotte
- Mauvaise utilisation des actifs
- Comportement risqué des conducteurs
- Vols

C'est là que Wialon intervient en tant que solution.

Étape 3. Stimulez les ventes

Wialon propose une gamme d'outils permettant de relever les défis quotidiens et d'améliorer la gestion globale de la flotte. Mettre en avant ces outils - suivi en temps réel, rapports détaillés, alertes - et les avantages tangibles qu'ils procurent, tels qu'une efficacité accrue, des économies de coûts et une meilleure sécurité, vous permet de commercialiser efficacement Wialon.

- Efficacité
- Réduction des coûts
- Sécurité

Étape 4. Personnalisez les offres de services

Envisagez plusieurs options pour coopérer avec vos clients. Par exemple, vous pouvez proposer des formats de travail individuels en fonction des tâches et des besoins spécifiques de chaque client. Il s'agit notamment de fournir des packages, des formations et une assistance personnalisés. Une autre option est l'externalisation, où vous prenez le contrôle complet de la mise en œuvre de Wialon de bout en bout et de son fonctionnement continu.

- Formats individuels
- Gestion de flotte de bout en bout
- Votre option

En travaillant en étroite collaboration avec les clients et en comprenant leurs besoins uniques, vous pouvez adapter une solution livrée aux exigences spécifiques. Cette approche permet non seulement de renforcer la confiance et de fidéliser les clients, mais aussi de montrer votre engagement.

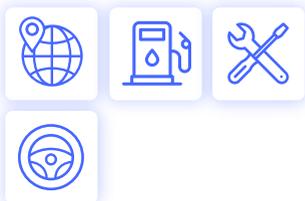
Étape 5. Proposez des options de facturation flexibles

La facturation flexible vous permet d'offrir diverses options de forfaits à différents niveaux de prix, tout en utilisant la même technologie. Les clients peuvent acheter en se basant non seulement sur les fonctionnalités, mais aussi en fonction du prix, comme c'est le cas pour de nombreux produits SaaS. Cette approche vous permet de vous développer auprès de clients plus modestes et d'augmenter votre chiffre d'affaires une fois que vous avez prouvé votre valeur auprès de clients plus importants, créant ainsi des sources de revenus supplémentaires et adaptant votre modèle de tarification aux commentaires de vos clients.



Package de base

- Emplacement
- Suivi de la consommation de carburant



Package standard

- Emplacement
- Suivi de la consommation de carburant
- Gestion de l'entretien de la flotte
- Comportement du conducteur



Package avancé

- Emplacement
- Suivi de la consommation de carburant
- Gestion de l'entretien de la flotte
- Comportement du conducteur
- Intégration ERP
- Optimisation des processus d'entreprise

Stratégie de vente dans l'IoT

Étape 6. Consultez les ressources disponibles pour vous inspirer

Nous avons rassemblé une collection de cas d'utilisation de Wialon pour que vous puissiez trouver des idées fraîches. Consultez [la bibliothèque de cas d'utilisation](#) et les articles sur le [projet IoT de l'année](#) sur notre site web. Nous organisons également des conférences pour nos partenaires et des événements de réseautage au cours desquels des experts en télématique et l'équipe de Wialon explorent les cas d'utilisation IoT les plus marquants, se penchent sur les défis communs de l'industrie et fournissent des conseils et des recommandations. Les documents exclusifs de ces événements sont disponibles sur [my.wialon.com](#). N'oubliez pas non plus de consulter les chats de la communauté ou de demander conseil à l'équipe de [Project Implementation](#).



Par où commencer ?

Considérez trois piliers pour démarrer : un système CRM approfondi pour suivre les progrès et la communication avec les clients, un plan de mise en œuvre et de vente incitative, et des employés motivés qui comprennent les besoins des clients et peuvent présenter vos offres de manière professionnelle.

- CRM
- Plan de mise en œuvre
- Motivation

STANDARDISER OU PERSONNALISER ?

Maintenant que nous avons exploré l'importance d'une approche sur mesure et les moyens de communiquer la valeur de la solution, examinons de plus près les mises en œuvre standardisées et personnalisées. Explorez les avantages et les inconvénients de ces deux options pour décider ce qui vous convient le mieux, à vous et à vos clients.

Stratégie de vente dans l'IoT

Solution standardisée



- Simple
- Facilement évolutive
- Bon marché



- Facilement reproductible
- Pas d'USP
- Faible marge
- Perte de clients
- Aucune valeur
- Aucune unicité
- Aucune notoriété de la marque
- Aucun matériel supplémentaire
- Aucune expertise unique
- Base de clients élargie

Solution personnalisée



- Unique
- Difficile à copier
- Marge élevée
- Matériel supplémentaire
- Clients B2B de taille moyenne/grande
- Réputation
- Notoriété de la marque
- Références
- Expertise inestimable
- Clients fidèles
- Personnel expérimenté



- Coûteuse en temps
- Coûteuse en ressources
- Cycle de vente long

NOTES FINALES

Dans le monde concurrentiel d'aujourd'hui, être un fournisseur de solutions signifie plus d'opportunités de succès et une plus grande rentabilité. Pour parvenir à cette réussite, vous devez réaliser que :

- Les solutions personnalisées sont plus rentables à long terme.

- Comprendre les défis des clients et les conséquences d'une mauvaise gestion de la flotte est essentiel pour créer une proposition de valeur unique qui se démarque des concurrents.

- Présenter correctement la solution est important pour communiquer ses avantages : amélioration des performances de la flotte, rationalisation des processus commerciaux, réduction des coûts et augmentation de la rentabilité.

Êtes-vous prêt à faire passer votre entreprise au niveau supérieur ? Voulez-vous jouer la sécurité avec des solutions prêtes à l'emploi en tant que revendeur, ou bien sauter le pas avec des solutions IoT personnalisées en tant que fournisseur ?

Wialon est une plateforme complète sur laquelle vous pouvez vous appuyer, et nous sommes prêts à vous accompagner dans votre parcours. Soyez audacieux, créatifs, efficaces, donnez vie à vos idées et voyez vos profits monter en flèche.

Si vous avez des questions, envoyez-les à partners@gurtam.com.

Nous serons ravis de vous aider!