

CPM optimise la planification de ses **tournées commerciales**

CPM International, leader européen des opérations de marketing terrain, a choisi la solution TourSolver de GEOCONCEPT pour optimiser les tournées de ses 2.000 commerciaux.



L'entreprise

CPM International, filiale de Omnicom, est leader européen des opérations de marketing terrain.

L'activité de CPM comprend 7 pôles d'expertise :

- force de vente externalisée,
- animation commerciale sur le lieu de vente,
- télémarketing et service client,
- événementiel et road show,
- merchandising et décoration,
- audit terrain,
- et conseil en efficacité commerciale.



Le besoin

Avec plus de 2.000 commerciaux sur la zone Benelux, CPM Belgique souhaitait une solution permettant de planifier les tournées des commerciaux, parfois sur plusieurs semaines.

Objectifs :

- réduction du nombre de kilomètres parcourus,
- réduction des temps de trajets pour plus de rentabilité et d'efficacité,
- garantir un meilleur contrôle de qualité des prestations facturées aux clients,
- comparer les taux d'introduction avec le nombre de visites de ventes, par secteur géographique,
- sectoriser par rapport aux paramètres et contraintes précises,
- pouvoir visualiser les secteurs géographiques déterminés par TourSolver pour ainsi organiser les prospections futures.

- **Marché** : Opération de Marketing terrain
- **Usage** : Optimisation de tournées
- **Product** : TourSolver

Les résultats

Economies significatives. « Nous avons utilisé TourSolver pour planifier les tournées de 60 commerciaux lors d'une opération de démonstrations en magasins sur 40 semaines. Les résultats ont été surprenants. TourSolver nous a permis de réduire de plus de 25% les kilomètres parcourus sur cette opération.

Ainsi, en réduisant de 30 kilomètres le trajet hebdomadaire de chaque commercial, nous avons fait une économie de 72.000 Km. Ce qui représente 15.000 € sur toute la durée de cette seule opération », déclare Marc COOREMAN, Responsable des technologies de l'information et de la communication.

Les intérêts de la solution déployée

Des contraintes indispensables. « L'utilisation des contraintes de TourSolver telles que les créneaux horaires des clients nous a permis de mieux gérer l'utilisation de nos ressources », précise Gonzague HUYBRECHTS, Responsable des applications mobiles.

Plus que des économies... « Maintenant que nous avons sensiblement amélioré la qualité de planification de nos tournées grâce à TourSolver, notre objectif est de réduire la durée de chaque opération, dans l'intérêt de nos clients, tout en nous permettant de multiplier le nombre d'opérations que nous pouvons réaliser dans l'année, sans augmenter le nombre de ressources. »

