ELEVATOR MANAGEMENT SYSTEM

Chaque client. Chaque ascenseur. Un seul système.

Du premier contact commercial
à la dernière intervention.

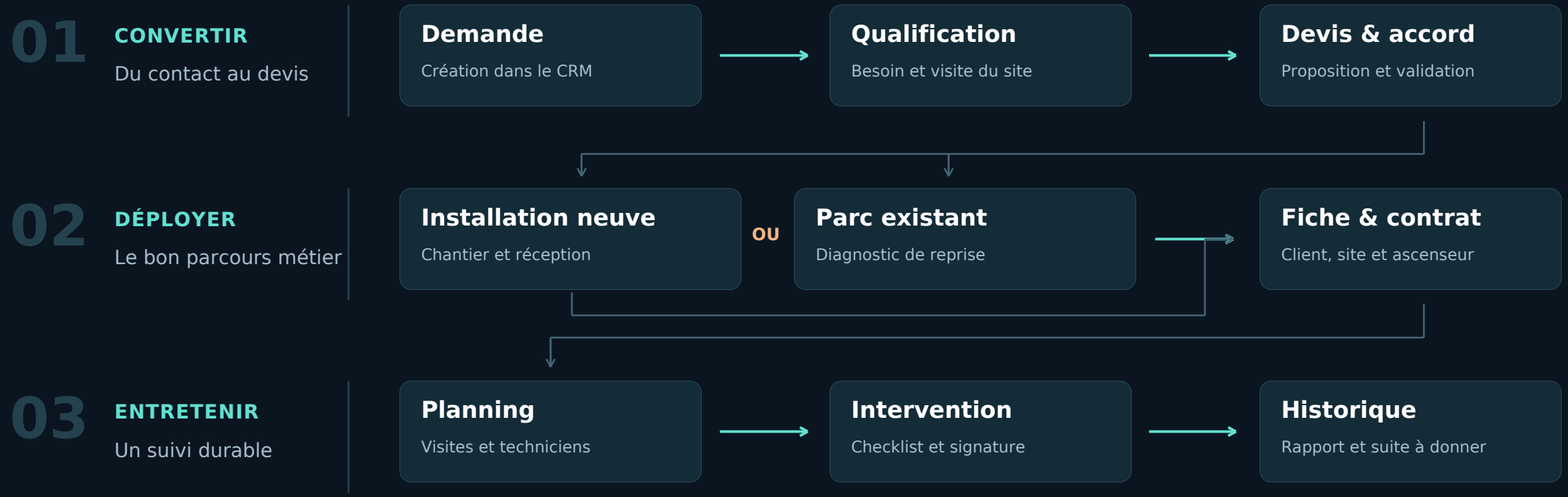
Everything your elevator business needs.
In one system.



Interfaces illustratives · données de démonstration

Une relation client. Un parcours connecté.

Le dossier avance du commercial au terrain, sans perdre le contexte du client.



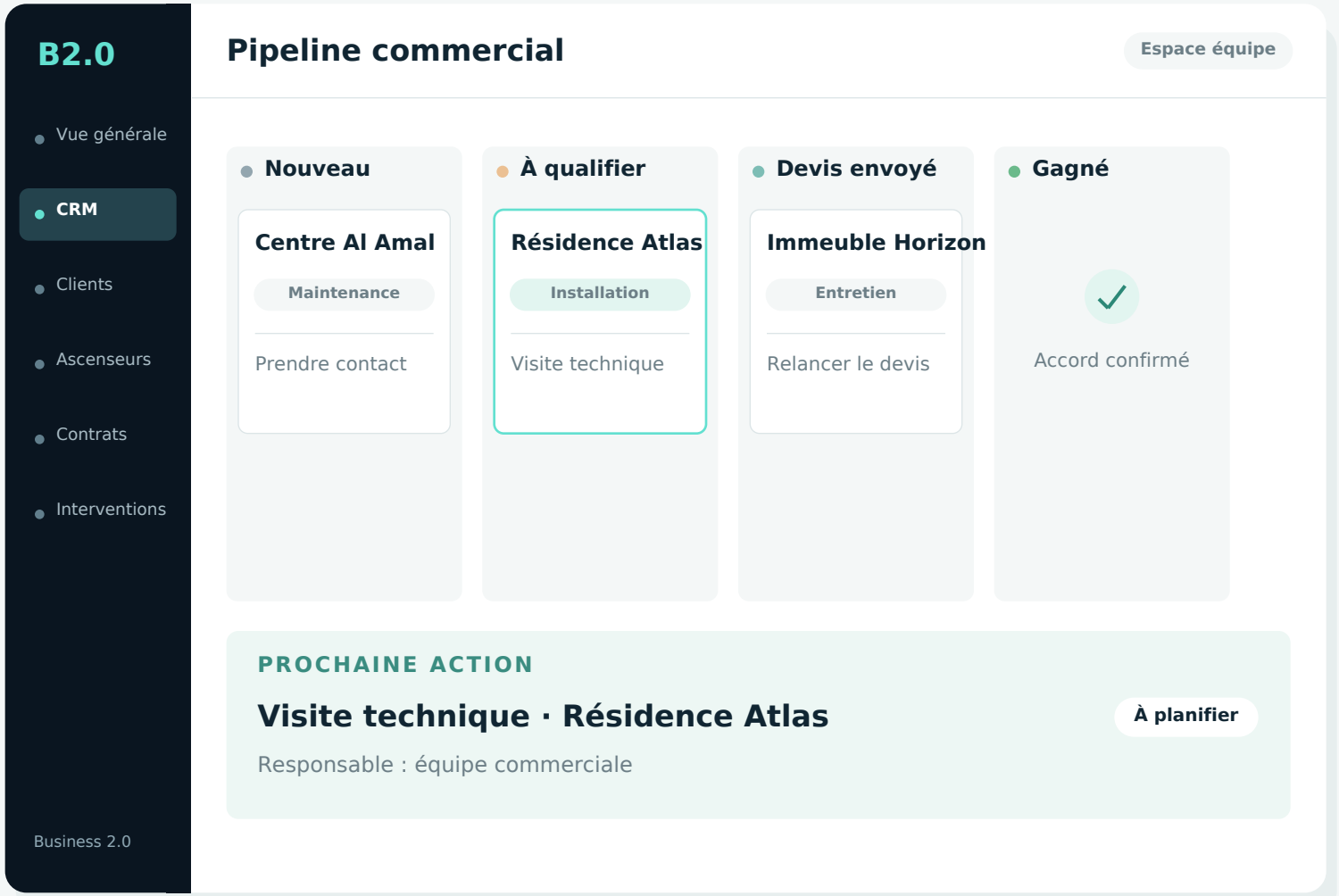
Workflow cible à adapter aux modules déployés et aux règles de votre entreprise.

CRM & OPPORTUNITÉS

Une demande. Une opportunité.

Votre commercial retrouve le besoin, le contact et la prochaine action dans le même dossier.

1. **Capturer**
   Client, site et origine de la demande.
2. **Attribuer**
   Un responsable suit l'opportunité.
3. **Avancer**
   Une prochaine action clairement définie.



Saisie manuelle ou via les canaux connectés.

Interfaces illustratives · données de démonstration

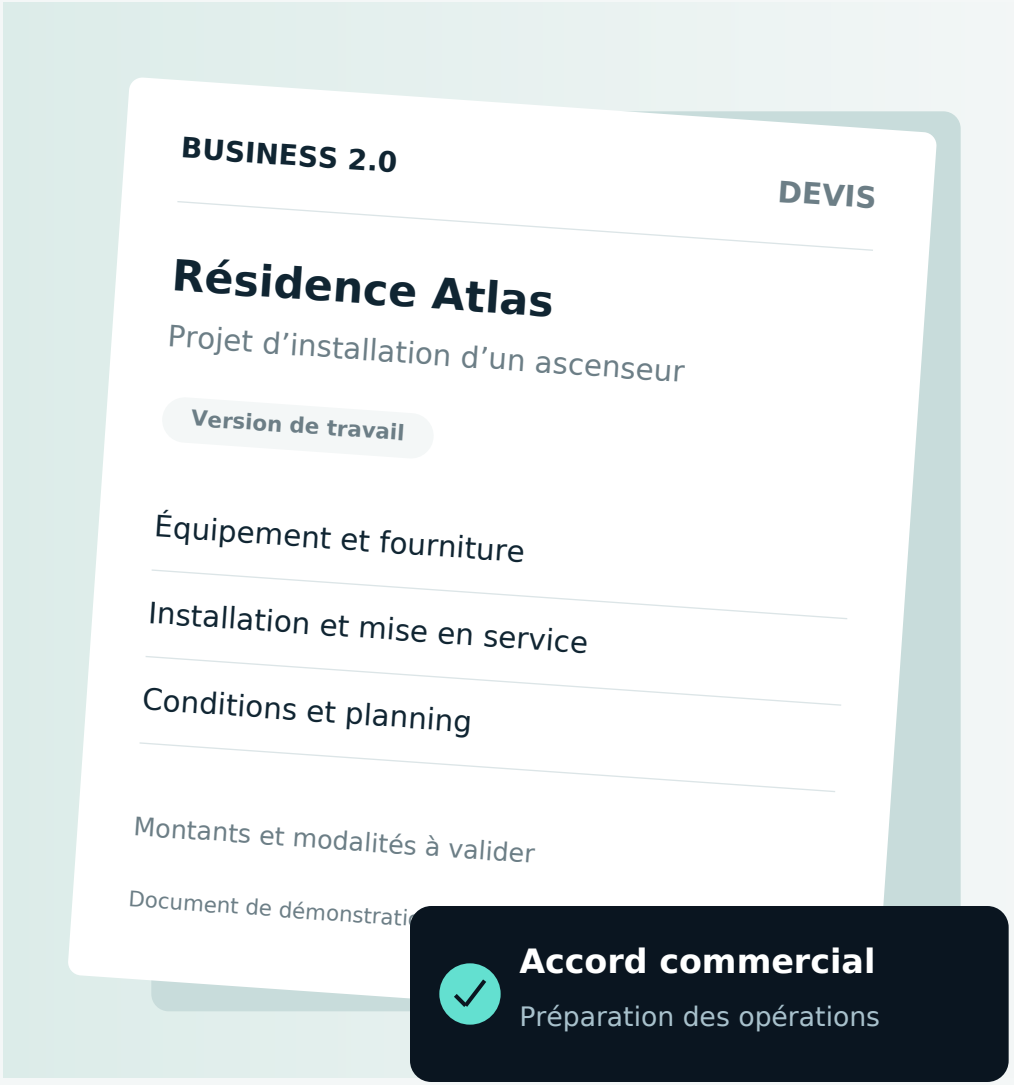
DE LA VISITE À L'ACCORD

Le besoin devient une offre claire.

1. **Visite technique**
   Le bâtiment, les accès et les contraintes entrent dans le dossier.

2. **Proposition commerciale**
   Le devis décrit le matériel, les prestations et les conditions convenues.

3. **Décision du client**
   Accord, ajustement ou refus : le commercial garde une suite claire.



Interfaces illustratives · données de démonstration

Après l’accord, le bon parcours.

Deux points d’entrée.
Un même suivi des ascenseurs.



Nouvelle installation

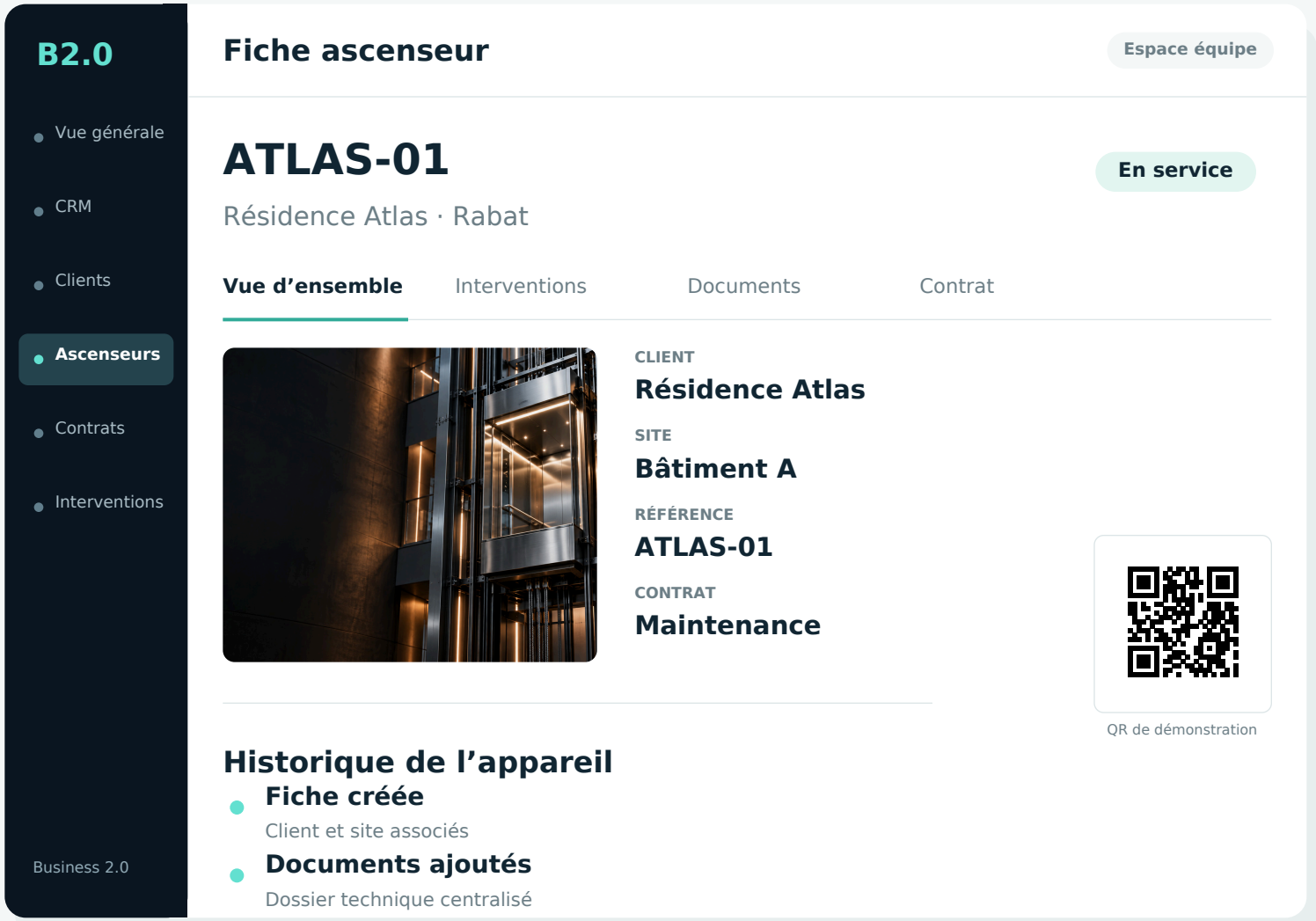
Préparer → Installer → Réceptionner



Ascenseur déjà en service

Reprendre → Diagnostiquer → Contractualiser

UN DOSSIER TECHNIQUE RELIÉ AU CLIENT



FICHE ASCENSEUR

La mémoire digitale de chaque appareil.

Le contrat, les documents et les interventions partent d’une référence commune.

- ✓ **Identité technique**
- ✓ **Historique complet**
- ✓ **Accès documentaire par QR**

DU CONTRAT AU TERRAIN

Le contrat donne le rythme.

Fréquence définie. Visites prévues.
Technicien affecté.

Préventif **Correctif** **Renouvellement**



Le calendrier traduit les engagements du contrat en actions à réaliser.



UNE VISITE DOCUMENTÉE

Sur site, l’essentiel est là.

Le technicien retrouve l’appareil, renseigne ses contrôles et prépare le compte rendu.

- **Checklist métier**
- **Photos et observations**
- **Signature et rapport**

APRÈS LA VISITE

L’intervention se termine. Le suivi continue.

RAPPORT D’INTERVENTION

Résidence Atlas

ATLAS-01 · Visite de maintenance

- ✓ Observations documentées
- ✓ Photos jointes au dossier
- ✓ Signature enregistrée

Archivé dans la fiche ascenseur

VISITE TERMINÉE

Historique mis à jour

Le rapport reste accessible depuis le dossier.

ANOMALIE À TRAITER

Action corrective ou nouveau devis

Le responsable décide de la suite à donner.

Facturation et suivi du règlement : selon le périmètre retenu.

LE MÊME DOSSIER, À CHAQUE ÉTAPE

Le bureau et le terrain partagent enfin la même vision.

Un parcours clair pour le client.
Un contexte partagé pour votre équipe.

ELEVATOR MANAGEMENT SYSTEM



1 **CRM**

Qualifier et convertir

2 **OPÉRATIONS**

Installer et organiser

3 **SERVICE**

Intervenir et suivre

Built on Odoo