

La démo qui convainc, en 30 minutes.

Une démonstration réussie raconte l'histoire d'une intervention, pas la liste des menus. Suivez ce déroulé, adaptez les exemples au secteur du client, et gardez du temps pour ses questions.

AVANT LE RENDEZ-VOUS

- ✓ Relire le playbook du secteur du client et choisir 2 cas d'usage.
- ✓ Préparer un exemple avec le vocabulaire du client (noms de sites, types d'équipements).
- ✓ Vérifier l'accès à l'environnement de démonstration (Manager + application mobile) et la connexion.
- ✓ Avoir un téléphone avec FlowTeck Mobile pour montrer le terrain en direct.
- ✓ Préparer le calculateur ROI avec les premiers chiffres connus du client.

LES RÈGLES D'OR

- ☆ Commencer par la douleur du client, pas par le produit.
- ☆ Montrer le parcours d'une intervention de bout en bout.
- ☆ Faire manipuler le téléphone au client : l'effet « terrain » est décisif.
- ☆ Ne jamais montrer une fonction non livrée comme si elle l'était.
- ☆ Finir par une proposition concrète : pilote, prochain rendez-vous, interlocuteurs.

LE DÉROULÉ, ÉCRAN PAR ÉCRAN

01

0-3 MIN

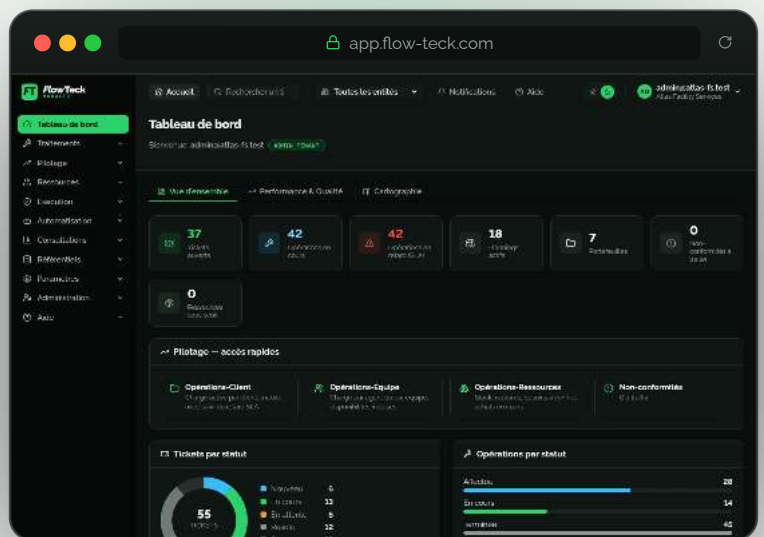
Le tableau de bord

À DIRE

« Voici ce que votre direction voit chaque matin : tickets, opérations en cours et en retard, plannings, non-conformités. »

À MONTRER

Indicateurs du jour, tickets par statut, accès rapides au pilotage.



02

3-6 MIN

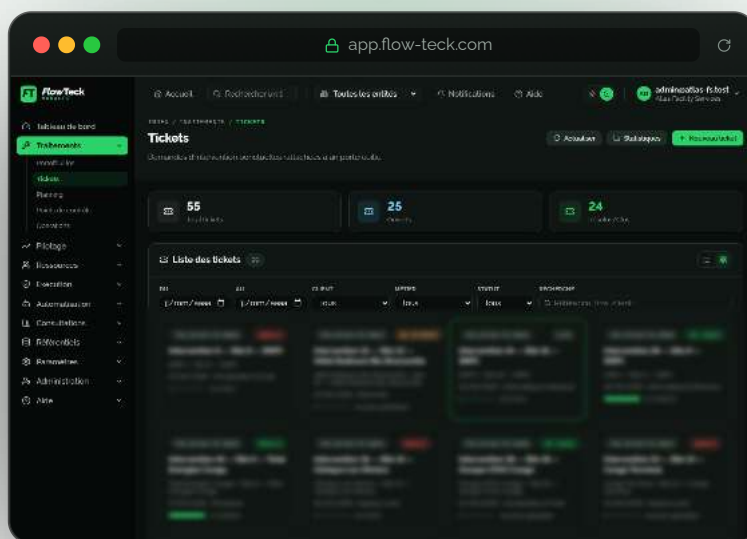
Une demande arrive

À DIRE

« Un client signale une panne. Elle devient un ticket priorisé, avec son historique. »

À MONTRER

Création d'un ticket, priorité, site, cycle de vie (kanban et tableau).



03

6-9 MIN

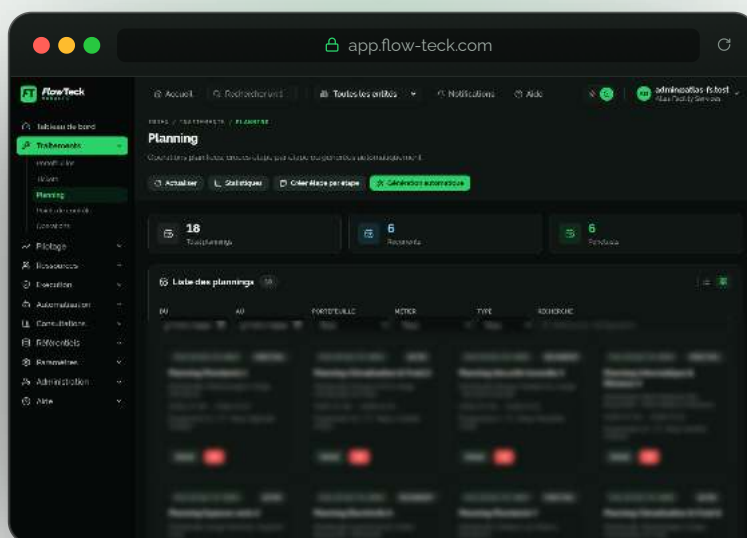
Le préventif se planifie seul

À DIRE

« Vos maintenances récurrentes sont générées automatiquement sur la période. »

À MONTRER

Planning étape par étape, génération automatique, occurrences matérialisées en opérations.



04

9-12 MIN

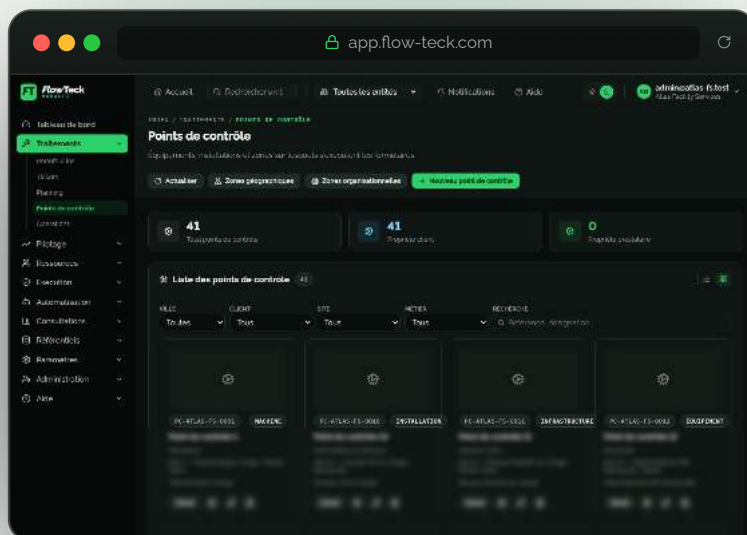
Chaque équipement a son identité

À DIRE

« Chaque site ou équipement a son QR code, sa fiche technique et tout son historique. »

À MONTRER

Points de contrôle, QR code, historique des opérations.



05

12-18 MIN

Sur le terrain

À DIRE

« Voici ce que voit votre technicien. Il travaille même sans réseau. »

À MONTRER

Opérations du jour, scan QR, checklist, photos, observation, signature, synchronisation. Faire manipuler le téléphone.



06

18-21 MIN

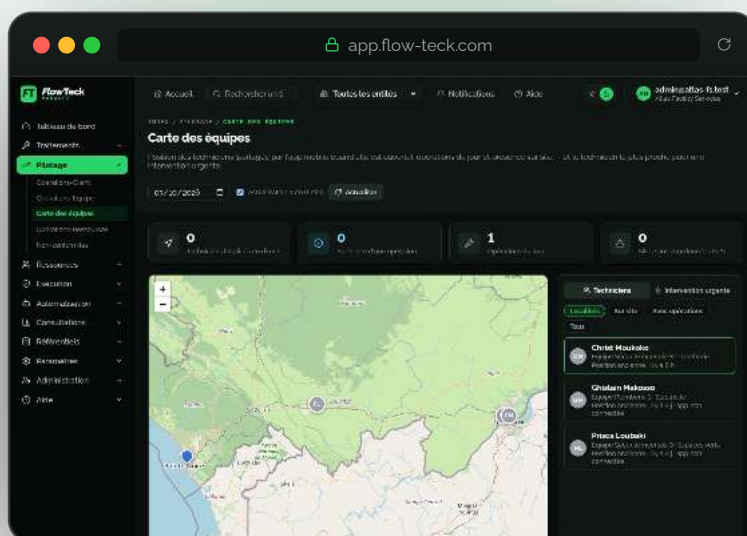
Qui est où

À DIRE

« En cas d'urgence, vous voyez qui est le plus proche. »

À MONTRER

Carte des équipes, présence sur site, intervention urgente.



07

21-24 MIN

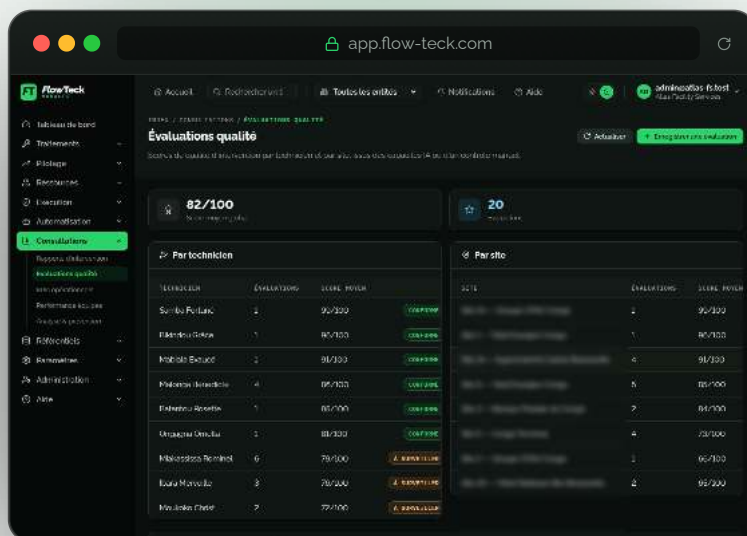
La qualité se mesure

À DIRE

« Chaque intervention peut être évaluée : conforme, à revoir, non conforme. »

À MONTRER

Évaluation par action et globale, réouverture d'un formulaire, notification du technicien.



08

24-26 MIN

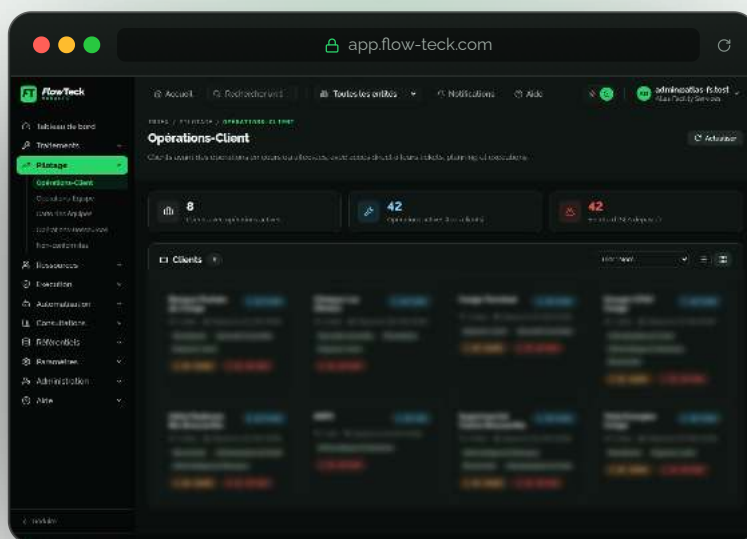
Vos clients voient la valeur

À DIRE

« Vos clients suivent leurs opérations — et vous suivez vos engagements de délai. »

À MONTRER

Opérations par client, retards SLA, portail Client par lien sécurisé.



09

26-28 MIN

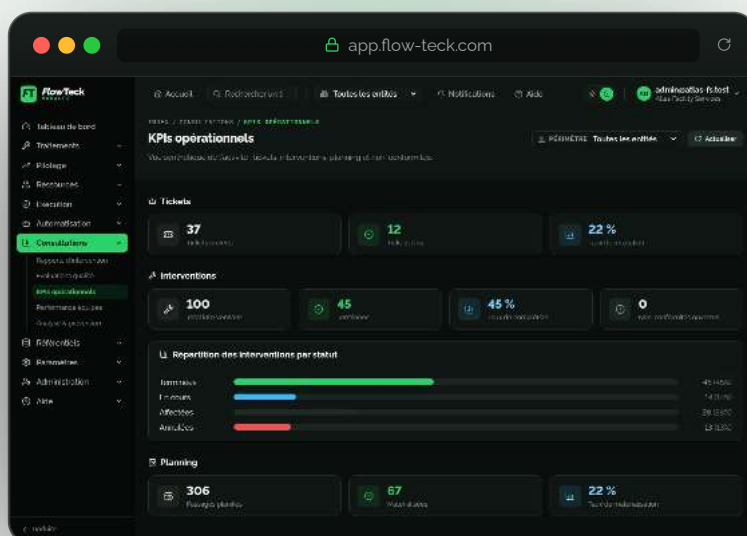
Les indicateurs

À DIRE

« Tout ce que vous venez de voir se transforme en indicateurs, sans tableur. »

À MONTRER

KPIs opérationnels, performance des équipes, export.



10

28-30 MIN

Et la suite

À DIRE

« Ressources, stock et achats complètent la chaîne. Je vous propose un pilote sur... »

À MONTRER

Aperçu du module Ressources, puis proposition de pilote.

Matériau	Description	Quantité	Status	Location
MSI CABLE 25	Cable électrique 25 mm²	Consommable	0 m	15 m
MSI-DES-15A	Équipement électronique 15A	Plaque de recharge	0 pièce	2 pièce
MSI-DES-15B	Équipement électronique 15B	Plaque de recharge	0 pièce	2 pièce
MSI-DES-15C	Équipement électronique 15C	Plaque de recharge	0 pièce	2 pièce
MSI-DES-15D	Équipement électronique 15D	Plaque de recharge	0 pièce	2 pièce

CONCLURE LA DÉMO

1. Résumer les 3 bénéfices entendus dans la bouche du client.

2. Proposer un pilote de 60 à 90 jours sur un périmètre précis.

3. Fixer le prochain rendez-vous avec les autres décideurs (opérations, DSI, achats).

4. Envoyer dans la journée la fiche secteur PDF et le lien de la présentation.