



« Expert Pro CMI instantané »

Logiciel de Dimensionnement instantané d'Habitats individualisés

Conception / Optimisation
Contre-Chiffrage / Audit
Métré-Devis instantané

Maisons individuelles
Maisons urbaines / mitoyennes
Lotissements / Petits collectifs



Les étapes du Devis

1. Deux personnes sont face à face : le client qui exprime ses besoins et le commercial qui écoute.
2. « Conversion », par le Commercial, de l'expression des besoins du client en données utilisables avec un catalogue ou avec un logiciel :
 - a. « Conversion » possible : suite des opérations
 - b. « Conversion » difficile ou impossible : vers service études
3. Recherche catalogue par le Commercial :
 - a. Cas non faisable : réponse négative
 - b. Cas standard : réponse rapide
 - c. Variante standard : réponse rapide
 - d. Variante calculable par catalogue : réponse différée (l'étude est le plus souvent faite par le même Commercial) puis retour au 1
 - e. Cas non standard : vers service études
4. Réception du projet par le service études (interne ou externe) :
 - a. Cas déjà étudié : réponse directe (retour au 1)
 - b. Cas voisin d'un cas étudié : réponse au ratio ou calculs simples (retour au 1)
 - c. Nouveau cas ou nouvelle variante : vers étude d'avant-projet
5. Etude d'avant-projet : « Conversion », par le service étude, de l'expression des besoins du client en données utilisables par un logiciel graphique ou non.
 - a. Toutes les informations sont disponibles : lancement de l'avant-projet
 - b. Des informations sont manquantes : consultations externes et lancement de l'avant projet
6. Avant-projet : traitement des données
 - a. Cas non faisable : réponse négative et retour au 1
 - b. Cas faisable : réponse et retour au 1

En résumé les deux seuls réponses rapides sont celles qui correspondent à des besoins catalogues, mais pas trop complexes.