



Divalto weavy

Liste des  
**nouveautés**  
par **version**

Fonctionnalités CRM mobile et web

# Fonctionnalités abordées

Notre CRM pour commerciaux fait l'objet d'enrichissements continus et réguliers.

Ces ajouts nous permettent de vous offrir un logiciel CRM toujours plus performant, ergonomique, innovant et conforme aux dernières législations.

Cette grille a pour objectif de vous présenter de façon synthétique les **nouveautés majeures de Divalto weavy pour les commerciaux**, de la version 4.0 à sa dernière génération.

## 3 | GÉNÉRALITÉS

---

## 5 | COMMERCIAUX

---

## 7 | TECHNICIENS

---

## 9 | MARKETING & CENTRE DE CONTACT

# Généralités

## 4.0

- Réécriture complète de l'application sur mobile (iOS, Android et Windows) ●

## 4.2

- Allègement visuel du back-office ●
- Harmonisation et simplification des tableaux ●
- Ajout de la consultation des rendez-vous ●

## 4.4

- Nouvelle application mobile pour Windows (plus performante) ●

## 4.5

- Gestion des champs dynamiques en back-office ●
- Optimisations ergonomiques du menu opportunité ●
- Pop-up "Quoi de neuf ?" qui annonce les nouveautés d'interface utilisateur ●
- Ajout d'un moteur de recherche global ●
- Ajout de l'export de données tiers pour répondre aux demandes RGPD ●
- **Gestion des objectifs depuis le CRM en ligne** ●
  - Les managers peuvent définir les objectifs commerciaux en chiffre d'affaires et en quantité
  - Les managers peuvent suivre l'atteinte des objectifs

## 4.7

- Évolution ergonomique du portail client ●
- Évolution ergonomique sur smartphone ●
- Amélioration des champs personnalisés ●●
- Export des tableaux au format Excel ●
- Ajout d'un moteur de recherche global ●
- Zone de notifications/alertes ●
- Portail web : personnalisation du logo client ●

## 4.8

- **Améliorations UX (User eXperience)** ●
  - Filtres de recherche escamotables et enregistrables
  - Graphiques donuts
  - Paramétrage page d'accueil
- Import des contacts du mobile ●
- Nouvel espace client ●

## 5.0

- Nouveau look et changement de nom "Divalto weavy" ●●
- Nombreuses améliorations ergonomiques et visuelles ●●
- Révision des éléments de navigation, recherche, filtrage et listing ●
- Meilleure visibilité des boutons d'ajout ou suppression du panier ●
- Évolution des gammes de tarif : Start, Pro ou Premium ●●

## 5.1

- Look repensé sur les boîtes de dialogue ●
- Ajout bouton "partage de contact" depuis le mobile vers le CRM ●
- Ajout de règles d'affichage sur les champs personnalisés ●
- Ajout signature à valeur probante DocuSign des PDF générés (nécessite un abonnement à DocuSign) ●
- Intégration système de remontée de fiches clients lors d'appel client (nécessite une solution CTI compatible) ●

# Généralités

## 5.2

- Optimisations UX web ●
- Bouton "Nouveau" accessible depuis toutes les pages web ●
- Modification de la zone de notifications ●
- Accès à l'aide en ligne ●
- Relooking des messages de notifications ●
- Champs personnalisés affichables et filtrables dans les grilles ●
- Amélioration globale de la gestion des tâches ●●
- Nouveaux écrans pour gérer les tâches en mode liste, kanban et planning ●
- Ajout indicateur des tâches arrivées à échéances et mise en couleur des statuts ●
- Suivi des tâches déléguées ●
- Ajout onglets des tâches associées dans les affaires et opportunités ●

## 5.3

- Ajout du bouton "+ Nouveau" dans le menu principal à gauche, permettant de créer rapidement des tiers, contacts, devis, commandes, événements, etc. ●
- Ajout de la possibilité d'afficher les champs personnalisés dans les grilles et le panneau de filtres ●
- Ajout d'un accès direct à l'aide en ligne ●
- Look repensé des messages de notification ●
- Nouveau centre de notifications : icone dans bandeau + sur mobile (v1) ●●
- Nouvelle fonctionnalité d'abonnements (v1) ●
- Revue des intitulés "client" en "tiers" ●
- Refonte technique du composant web de planification ●
- Ajout du logo entreprise sur la fiche tiers ●
- Ajout d'une photo sur la fiche contact, en lien avec photo de profil espace clients ●
- Développement interface avec Webmecanik ●

# Commerciaux

## 4.0

- Possibilité de suivre des opportunités commerciales ●
- Optimisation de la prise de commandes ●

## 4.1

- Enregistrement rapide de suspects et transformation en prospect ●
- Forcer les coordonnées GPS d'une adresse (quand adresse postale mal géocodée) ●
- Ajout de la recherche par code-à-barres ●
- Personnalisation des plans d'action dans le back-office ●
- Ajout d'un gestionnaire de tâches pour superviser l'activité des commerciaux ●
- Diffusion des rapports de visite ●

## 4.2

- Suivi des affaires et du pipe commercial optimisés en ligne ●
- Ajout du relevé de concurrence en ligne ●
- Gestion des stocks de véhicule ●
- Gestion des articles référencés ●
- Gestion des articles liés ●
- Gestion des articles catalogue dans le portail web (ajout de médias) ●
- Distinction entre opportunité et affaire ●
- Meilleur suivi des opportunités/du pipe : liste des opportunités, fiche opportunité, diffusion d'événements, etc. ●
- Définition de segment/ciblage de tiers ●
- Gestion des plans d'actions à partir des ciblages ●

## 4.3

- Optimisations des plans d'actions en ligne ●
- Gestion de KIT articles ●
- Gestion des articles de remplacement en cas de rupture de stock ●

- Gestion des déclinaisons d'articles (variantes ou sous-référence), pour gérer des caractéristiques comme par exemple : taille, coloris, etc. ●
- Interfaçage avec Dropbox : solution de stockage de documents ●

## 4.4

- Ajout de la personnalisation des tableaux en ligne ●
- Ajout de la saisie et la déclaration des temps d'une affaire ●
- Ajout de documents depuis Dropbox sur la fiche prospect/client ●

## 4.5

- Nouvelle présentation du tableau de bord commercial ●
- Pilotage des objectifs commerciaux : nouveaux tableaux de bord et statistiques ●
- Refonte fiche client sur le mobile ●
- Archivage e-mails avec pièces jointes depuis l'application Windows ●
- Revue des opportunités et suivi du pipe commercial ●●

## 4.6

- Nouvelle présentation du tableau de bord commercial ●
- Pilotage des objectifs commerciaux : nouveaux tableaux de bord et statistiques ●
- Refonte fiche client sur le mobile ●
- Archivage e-mails avec pièces jointes depuis l'application Windows ●
- Revue des opportunités et suivi du pipe commercial ●●

# Commerciaux

## 4.7

- Nouvelle méthode de suivi des opportunités en mode kanban ●
- Ajout d'un historique des modifications des opportunités ●
- Revue du pipe commercial ●

## 5.0

- Saisie de devis et prise de commande depuis le CRM web ●
- Client pivot depuis le CRM web ●
- Gestion des rendez-vous multicollaborateurs ● ●
- Création de tiers depuis les données INSEE ●
- Gestion des rendez-vous pivot depuis le CRM web ●

## 5.1

- Calcul de l'indice de qualité des fiches tiers (intégrant un taux de complétude des champs) ●
- Ajout d'indicateurs/KPI sur les fiches clients ●

## 5.2

- Affichage des tiers sur une carte ●
- Ajout d'infos et indicateurs sur le volet d'aperçu d'un tiers ●
- Recherche des tiers par n° de SIRET et n° de téléphone ●
- Ajout de champs réseaux sociaux sur tiers (Linkedin, Facebook, Youtube, Twitter) ●
- Ajout infos réseaux sociaux dans l'annuaire entreprises (informations obtenues par analyse de la page d'accueil du site web du tiers) **PREMIUM**
- Recherche de contact par n° de téléphone fixe et portable ●
- Archivage de contact, au lieu de la suppression définitive (activé par une variable) ● ●
- Ajout système de notification sur les événements ●
- Affichage des temps de déplacement sur l'agenda et le planning ●
- Ajout d'une page historique des diffusions ●
- Amélioration de fiches affaires et opportunités (meilleure différenciation des 2) ●
- **Amélioration de la prise de commandes web et sur l'espace client** ●
  - Gestion articles liés, de remplacement, kits articles et déclinaisons
  - Saisie rapide à partir de l'historique d'achat et de la dernière commande

## 5.3

- Ajout de la saisie web des objectifs sur les rendez-vous ●

# Techniciens

## 4.0

- Nouveau tableau de bord technicien ●

## 4.1

- Définition d'éléments : type d'équipement, type d'intervention, etc. ●
- Gestion périodique des interventions ●
- Ajout d'une cartographie ●
- Recherche d'équipement par lecture NFC ●

## 4.2

- Possibilité de créer des interventions et les planifier dans le back-office web ●

## 4.5

- **Ajout d'un portail Extranet clients** ●
  - Création de comptes d'accès
  - Consultation des données
  - Création et suivi des demandes

## 4.7

- Gestion des interventions urgentes ●
- Gestion des agences ●
- Ajustement des stocks ●
- Ajout des pièces des gammes opératoires ●
- Ajout de la suite à donner aux interventions ●●
- Création de demandes sur mobile ●●

## 4.8

- **Évolution des plannings** ●
  - Taux de charge
  - Jours fériés
  - Heures ouvrées
- Analyse des visites ●

## 5.0

- Nouvelle entrée "Gestion des ressources matérielles" ●
- Ajout des planifications prévisionnelles ●
- Intervention du client pivot dans le CRM web ●
- Localisation des techniciens à date ●
- Vue timeline : permet de voir si les tournées sont optimisées ●
- Création d'équipes dynamiques : l'intervention appliquée à un technicien se répercutera sur les autres ●

## 5.1

- **Gain de temps sur les contrats** ●
  - Possibilité d'associer plusieurs interventions sur un contrat
- Gestion des feuilles de temps ●
- Suivi précis des ressources et des collaborateurs ●
- Visibilité du temps de trajet ●
- Ajout d'un système de notifications ●
- Mise à jour de l'état d'intervention en temps réel ●●
- Planification de plusieurs interventions en glisser/déposer ●
- Possibilité de dupliquer les interventions ●
- Refonte des contrats techniques ●
- Gestion d'équipes et prêts de ressources ●

# Techniciens

## 5.2

- Ajout des fréquences plus fines sur les contrats ●
- Paramétrage de fréquence fine sur les contrats ●
- Ajout écran de visualisation du prévisionnel/forecast d'un contrat ●
- Ajout gestion des garanties (v1) sur les équipements ●
- Ajout alerte sur mobile si action sur un équipement sous garantie ●●
- Nouvelle gestion des ressources ●
- Ajout gestion des homologations ●
- Ajout modification et validation des rapports d'intervention ●
- Amélioration paramétrage notifications : envoi différé ●
- Ajout paramétrage des mesures par type d'équipement ●

## 5.3

- Nouvelle codification paramétrable des numéros de demandes ●
- Affichage de l'historique des modifications sur la fiche intervention ●
- Gestion d'éléments d'affaires (v1) ●
- Gestion de codes activités pour faire un lien entre saisie des temps et activités ●
- Gestion améliorée des planifications longues ●
- Nouvel indicateur "Planification" dans le puit des interventions ●
- Lorsque l'on glisse une intervention longue sur le planning, on a 2 choix ●
  - Ne pas tenir compte des horaires du technicien
  - Tenir compte des horaires du technicien quitte à découper l'intervention sur plusieurs jours
- Enrichissement fiche équipement : nouveaux statuts, dates, genre, quantité représentée ●
- Ajout de la notion d'intervention contractuelle sur les contrats ●
- Ajout d'une option de contrôle contrat et garantie sur intervention pour éviter de mixer des conditions de facturation ●
- Ajout coche "Hors contrat/garantie" sur la validation d'intervention ●
- Ajout d'une page de gestion des sites ●

# Marketing et centre de contact

## 4.3

- Gestion des campagnes e-mailing : ciblage, envoi de la liste des contacts vers l'outil e-mailing et récupération des résultats •
- Interface avec Dolist : plateforme de création et de routage d'e-mailing •

## 4.4

- Interface avec MailChimp : plateforme de création et de routage d'e-mailing •

## 4.5

- RGPD : enregistrement et traitement des demandes personnelles •

## 4.7

- Interface avec Sarbacane : plateforme de création et de routage d'e-mailing •

## 4.8

- **Ajout d'un nouveau module "Centre de contact" •**
  - Gestion des entrants :
    - Centralisation des demandes de contact dans une interface
    - Attribution des entrants et transformation en leads
    - Analyse des entrants
  - Gestion des leads marketing
- Ajout d'un portail extranet clients •

## 5.0

- Création fiche tiers à partir de l'annuaire INSEE/SIREN des entreprises françaises •

## 5.1

- Gestion des adresses e-mails en NPAI •
- Contrôle accru des fiches tiers en doublon (vérification numéro de SIRET) •
- Mise à jour de fiche tiers avec Infogreffe •

## 5.2

- **Évolutions de la gestion des entrants •**
  - Mise en forme
  - Ajout de fichiers joints
  - Accès rapide à la fiche tiers associée en mode popup
  - Création rapide d'un événement/d'une tâche
- **Évolutions dans le cadre de la gestion de données personnelles et du RGPD •**
  - Ajout d'une fonctionnalité d'anonymisation de contact
  - Ajout de la notion de tiers de type "Particulier" (servant à l'anonymisation)
  - Ajout d'un bouton de purge de l'historique des coordonnées GPS enregistrées lors des événements créés par les collaborateurs (rapport de visite, rapport d'intervention, saisie de temps, saisie rapide de suspect, etc.)

Vous avez un **projet** ?

Vous souhaitez en savoir plus  
sur **Divalto weavy** ?

APPELEZ LE + 33 (0)3 88 64 50 60

OU CONNECTEZ-VOUS SUR NOTRE SITE INTERNET :

[www.divalto.com](http://www.divalto.com)

**Divalto**

CRM | ERP pour PME et ETI

**Siège** : 11, rue Icare - Aéroparc - 67960 Entzheim | France  
T. +33 (0)3 88 64 50 60 | F. +33 (0)3 88 64 50 70

STRASBOURG | PARIS | SCIONZIER | SUISSE | CANADA

info@divalto.com - [www.divalto.com](http://www.divalto.com)

Votre intégrateur



[www.groupe-cogeser.fr](http://www.groupe-cogeser.fr)