



## SOFATH RENFORCE L'ACCOMPAGNEMENT DE SON RÉSEAU ET DÉVELOPPE SOF@BOOST, UN OUTIL NUMÉRIQUE D'OPTIMISATION DE L'APPROCHE CLIENT

Sofath, leader sur le marché de la géothermie met à disposition de ses concessionnaires une application modulaire et personnalisée permettant de qualifier leur potentiel client. Accessible depuis une tablette, l'application SOF@BOOST regroupe les différentes étapes à suivre pour un parcours client optimal. Composée de différents modules personnalisés, elle permet à chaque concessionnaire d'apporter des argumentaires et des réponses sur-mesure à l'ensemble de ses prospects.

### SOF@BOOST UNE APPLICATION POUR INFORMER, QUALIFIER ET CONVAINCRE



Actuellement présentée et remise à l'issue du cycle de formations commerciales à chaque responsable de la prescription et de la vente du réseau Sofath, l'application SOF@BOOST remporte un franc succès. Entièrement mise à leur disposition, elle va leur permettre de bâtir, par cible et par étape, le meilleur parcours client. Accessible depuis tout type de tablette, elle propose différents chapitres - découverte des besoins, présentation et argumentation de l'offre Sofath, traitement des

objections pour permettre à chacun d'apporter les plus adaptées aux exigences de leurs prospects. Elle propose, sur 4 cibles distinctes - Neuf Particulier, Neuf Pro, Rénovation, Retrofit - aide et accompagnement pour qualifier et donc approcher au plus juste les futurs clients.

### LA PROSPECTION NUMÉRIQUE EN TOUTE SIMPLICITÉ

L'architecture de l'application, claire et intuitive, a été conçue\* pour faciliter et numériser le travail d'approche et de prospection des membres du réseau Sofath. Chaque cible client est déclinée sous différentes rubriques : présentation personnalisée de la concession, présentation de Sofath, l'offre géothermie et aérothermie, la boîte à outils...

Au cours de son argumentaire, le concessionnaire renseigne, à l'aide de champs pré-définis, le questionnaire découverte pour chacun de ses clients potentiels. Le bilan, simulateur d'économies intégré à l'appui, permet ainsi d'orienter le choix d'une solution Sofath selon le confort souhaité et les économies réalisables. Toutes les données de SOF@BOOST sont transférées sous format numérique dans le back office de l'application. A terme, celle-ci devrait évoluer vers le traitement des données offrant la possibilité aux concessionnaires de gérer automatiquement à partir de leur CRM, l'édition de devis, factures...

\*L'application SOF@BOOST a été développée par l'agence **bb&b**, spécialisée dans la conception d'outils digitaux d'aide à la vente pour l'industrie, sur la base de la technologie Touch & Sell.



### A propos de SOFATH

Depuis 35 ans, SOFATH, entreprise du groupe BDR Thermea, conçoit, développe, fabrique et commercialise, en France et en Europe, des pompes à chaleur (géothermie, aérothermie et chauffe-eaux thermodynamiques). Ces solutions écologiques et économiques utilisent les énergies renouvelables (terre, eau et air) pour chauffer et/ou rafraîchir les maisons individuelles, pour fournir l'eau chaude sanitaire et pour chauffer l'eau des piscines, en neuf comme en rénovation.

Pour cela, Sofath s'appuie sur **un réseau de concessionnaires-installateurs Expert** (unique sur le marché du chauffage), **une démarche qualité globale** (certification NF PAC de tous ses produits, double certification ISO 9001 et 14001 du site de production, qualification RGE des concessionnaires-installateurs), **un site de production** (situé à Portes-Lès-Valence) et un **centre de compétence R&D dédié aux PAC** (via le groupe BDR Thermea), lui permettant de proposer des produits innovants et de qualité.

SOFATH emploie 36 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 10,1 millions d'euros.