



## WATERAIR CHOISIT L'IMPRIMANTE MOBILE DE BROTHER



On est si bien ensemble.



PJ-673

### CONSTATS

- Waterair, le leader de la piscine enterrée en kit, a développé une application sur iPad qui embarque l'ensemble des présentations et supports indispensables à la réussite d'une vente. Ceux-ci doivent être imprimés chez le client pour faciliter les ventes.

### PROBLEMATIQUE ET BESOIN

- Parc d'imprimantes mobiles existant complexe et en fin de vie
- Arrêt de la commercialisation des imprimantes concernées
- Opportunité de trouver une autre solution simple et complète et qui s'adapte aux nouvelles contraintes technologiques

### SOLUTION BROTHER

- Seule la solution d'impression mobile de Brother, la PJ-673, a retenu l'attention de Waterair : elle intègre un point d'accès WiFi et elle est conçue pour garantir une fiabilité et une portabilité maximales.

« *Brother est là quand on en a besoin. Nous avons des retours très positifs de nos commerciaux quant à l'utilisation de la PJ-673 de Brother. Ils sont pleinement satisfaits car ils disposent d'une solution compacte, robuste avec une connexion stable.* »



## WATERAIR, EN BREF

Avec plus de 43 ans d'existence, Waterair est le leader de la piscine enterrée en kit et l'inventeur du concept de la piscine avec ossature en acier ondé. Cette innovation technologique a permis à plus de 95 000 particuliers de monter simplement et rapidement leur piscine tout en réalisant d'importantes économies. Les 120 commerciaux Waterair se déplacent chez leurs clients à travers toute la France. Ils proposent 90 modèles de piscine et plus de 200 000 variantes, directement visualisables sur iPad grâce à une application spécifique développée par l'entreprise.

## CONSTATS

### Faciliter les ventes

Waterair a développé, il y a 3 ans, en remplacement du papier, un Watbook sur iPad. Son objectif était de se démarquer de la concurrence en proposant un outil permettant aux clients de créer et de visualiser la piscine de leurs rêves. Ce Watbook embarque l'ensemble des présentations et supports indispensables à la réussite d'une vente : présentation de la société, book de ventes, bons de commande, photos des piscines, grilles tarifaires, argumentaires de vente, etc., le tout de manière interactive et personnalisable.

### 100% de bons de commande justes

Intelligente, l'application met automatiquement à jour devis, bons de commande avec les tarifs adaptés et actualisés. 100% justes, ils sont ensuite imprimés et signés à l'issue du rendez-vous.

## PROBLEMATIQUE ET BESOIN

Waterair disposait d'une imprimante mobile jugée trop complexe, peu fiable et dont la commercialisation s'arrêtait. Waterair en a donc profité pour chercher une nouvelle solution mobile. Principaux critères de recherche : adaptation aux nouvelles contraintes technologiques, **simplicité d'utilisation** (intégrant son propre point d'accès WiFi), **compacité, légèreté et robustesse avec une connexion fiable**.

## SOLUTION BROTHER

### Seule la solution d'impression mobile de Brother, la PJ-673, a retenu l'attention de Waterair.

L'imprimante Brother PocketJet PJ-673 intègre un point WiFi et est conçue pour garantir une fiabilité et une portabilité maximales. Avec une longueur d'à peine 26 cm et un poids de 480 g sans batterie, elle se loge aisément dans les sacs des commerciaux.

Sa technologie thermique lui assure robustesse et les commerciaux n'ont plus besoin d'emporter avec eux de cartouches.

## A PROPOS DE BROTHER

Créée au Japon en 1908, la marque Brother est aujourd'hui mondialement reconnue et implantée dans 44 pays. Ses solutions sont vendues dans plus de 100 pays à travers le monde. Brother centre son expertise sur le partage et la gestion du document et développe toute une gamme de solutions, intégrant des technologies 100% propriétaires.

Brother France est Élu Service Client de l'Année pour la troisième année consécutive dans la catégorie « Solution d'impression »\*.

Plus d'informations sur [www.brother.fr](http://www.brother.fr)