

OSLO

FACILITY MANAGEMENT



Contract

process to allow an organization to focus resources on the greatest opportunities to increase sales and achieve the advantage of marketing that has to do with the company's target. Marketing strategy is a plan of action that guides the company's marketing efforts. It includes short term and long term objectives. The objectives will be based on how you gain sales by increasing sales and achieving the advantage of marketing that has to do with the company's target. Marketing strategy is a plan of action that guides the company's marketing efforts. It includes short term and long term objectives. The objectives will be based on how you gain sales by increasing sales and achieving the advantage of marketing that has to do with the company's target.

Product	2015	2016	%Growth
Product A01	108,287	108,287	-11%
Product A02	91,938	91,938	+37%
Product A03	125,819	125,819	+42%
Product A04	278,161	278,161	+78%
Product A05	11,827	11,827	+18%
Total	47,029	107,812	

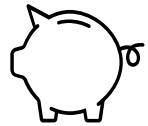
Region	2015	2016	%Growth
Europe	12,357	20,775	24,168
Product A01	12,357	20,775	24,168
Product A02	12,357	20,775	24,168
Product A03	12,357	20,775	24,168
Product A04	12,357	20,775	24,168
Product A05	12,357	20,775	24,168
Total	12,357	20,775	24,168

Product	2015	2016	%Growth
Product B - North America	8,714	39,912	
Product A - Australia	107,812	108,287	
Product A - Europe	89,918	91,938	
Product A - Asia	123,939	125,819	
Product A - North America	189,128	278,161	
Product A - Europe	10,283	11,827	
Product A - Asia	47,029	107,812	

OSLO FACILITY MANAGEMENT

La solution OSLO HA/FM permet de gérer la performance économique et sociale de l'environnement de travail par la maîtrise de la gestion des biens, mais aussi par le bien-être des collaborateurs

VOS ENJEUX METIER



Réduction des coûts d'exploitation



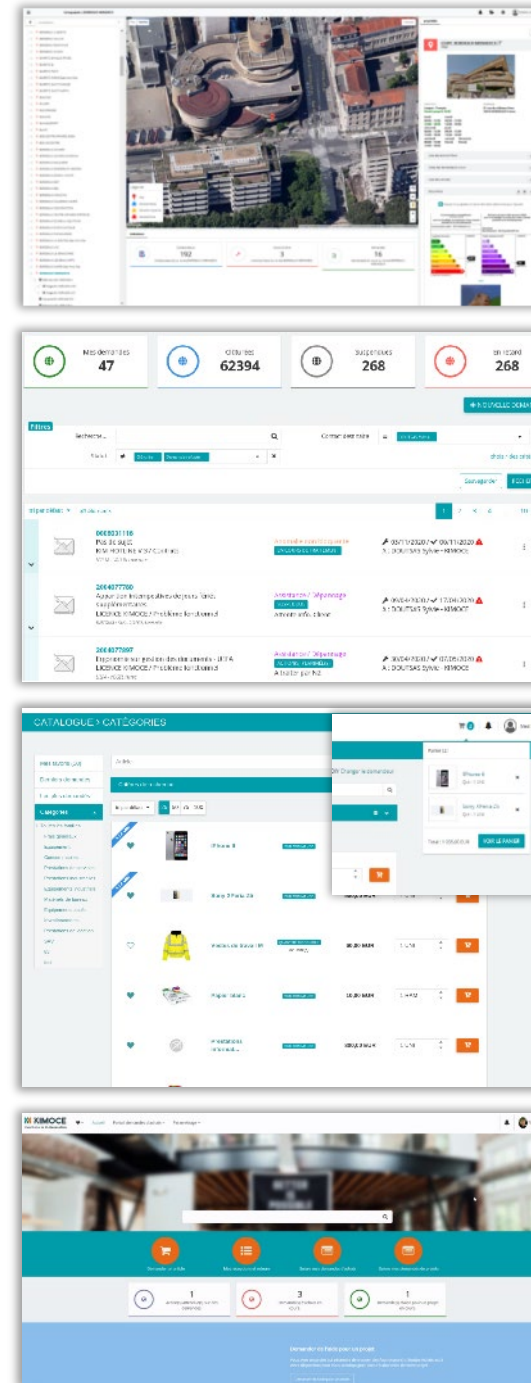
Fidélisation des clients internes



Optimisation des surfaces

ROI

- Rationalisation des coûts d'exploitation en maîtrisant les contrats prestataires
- Gestion du cycle de vie des patrimoines immobiliers et des biens
- Gains de productivité grâce à l'optimisation et la dématérialisation des procédures d'achats
- Prévention des risques sociaux et du bien-être des collaborateurs



OSLO FM : LES FONCTIONNALITES

HA

FM

RÉFÉRENTIEL

RÉFÉRENTIEL ORGANISATIONNEL (établissement, organisations, clients internes)

RÉFÉRENTIEL ARTICLES, ÉQUIPEMENTS, ET FAMILLES D'ACHATS

PROCUREMENT



SUIVI DES FOURNISSEURS
(catalogues, contrats, tarifs)

APPROVISIONNEMENT
(commandes réceptions et factures)

EXPRESSION DES BESOINS

Portail client

WORKFLOWS DE
VALIDATION

SIGNATURES
ÉLECTRONIQUES

STOCKS



GESTION DES STOCKS
(magasins, inventaires,
réapprovisionnement)

Mobilité

DOTATIONS

LOGISTIQUE

Mobilité

MULTI-PARC



EQUIPEMENTS
(technique, fournitures, info, auto)

IMMOBILIER
(bâtiment, terrain, espaces verts,...)

PRÊT ET RÉSERVATION

VISIONNEUSE
(plans IFC, référentiel)

MAINTENANCE



SERVICES AUX OCCUPANTS

Portail client

GMAO TERTIAIRE
(Contrats prestataires, Maintenances
préventive & curative)

WORKFLOWS DE
VALIDATION

RAPPORT D'INTERVENTION

Mobilité

PORTAIL
INTERVENANTS

FINANCE



INTERFACE COMPTABLE
(Sage 100, 1000, Astre, Talentia)
Autre sur étude

GESTION BUDGÉTAIRE

DÉMATÉRIALISATION DES
FACTURES

PILOTAGE TRANSVERSAL

TABLEAUX DE BORD ET STATISTIQUES

RAPPORTS DE SUIVI

ANALYSE DES ACHATS
KIMOCE analytics (BI)

ANALYSE DES INTERVENTIONS ET BÂTIMENTS
KIMOCE analytics (BI)

UN ACCOMPAGNEMENT DE A À Z

Le projet de déploiement est la clé de la conduite du changement.

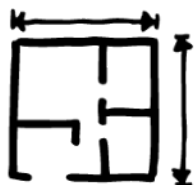
En véritables partenaires, nous relevons, à vos côtés, les challenges techniques, financiers, organisationnels et humains à chaque étape de votre projet.

LANCEMENT



Définir le périmètre, l'organisation et le planning du projet

CADRAGE



Décrire la solution qui sera mise en œuvre

RÉALISATION



Concevoir la solution avec les équipes internes telle que définie lors de la phase de cadrage

RECETTE



Valider la conformité de la solution livrée à travers des tests de bout en bout

DÉPLOIEMENT



Mettre en production l'application validée lors de la recette

ACCOMPAGNEMENT



Maintenir le produit en conditions opérationnelles

OSLO, QUI SOMMES NOUS ?

Éditeur français de solutions métier à forte valeur ajoutée, nous proposons une gamme complète de logiciels innovants véritablement pensés et conçus pour les métiers de nos clients.



OSLO

FACILITY MANAGEMENT



OSLO

MAINTENANCE & SAV



OSLO

POINT DE VENTE



OSLO

BÂTIMENT



VOIR JUSTE ET AGIR

NOS CHIFFRES CLÉS



+130
COLLABORATEURS

40

ANS
D'EXPÉRIENCE



13 M€
DE CA



5 AGENCES
EN FRANCE



+ 1000
CLIENTS



50
EXPERTS R&D

OSLO, NOS AMBITIONS



Accompagner les entreprises dans leur transition digitale



Proposer une gamme complète de solutions **métier** innovantes et adaptées **aux enjeux** de nos clients



Engager une relation de proximité et de confiance avec l'ensemble de nos clients

SIMPLICITÉ

RESPECT

RIGUEUR

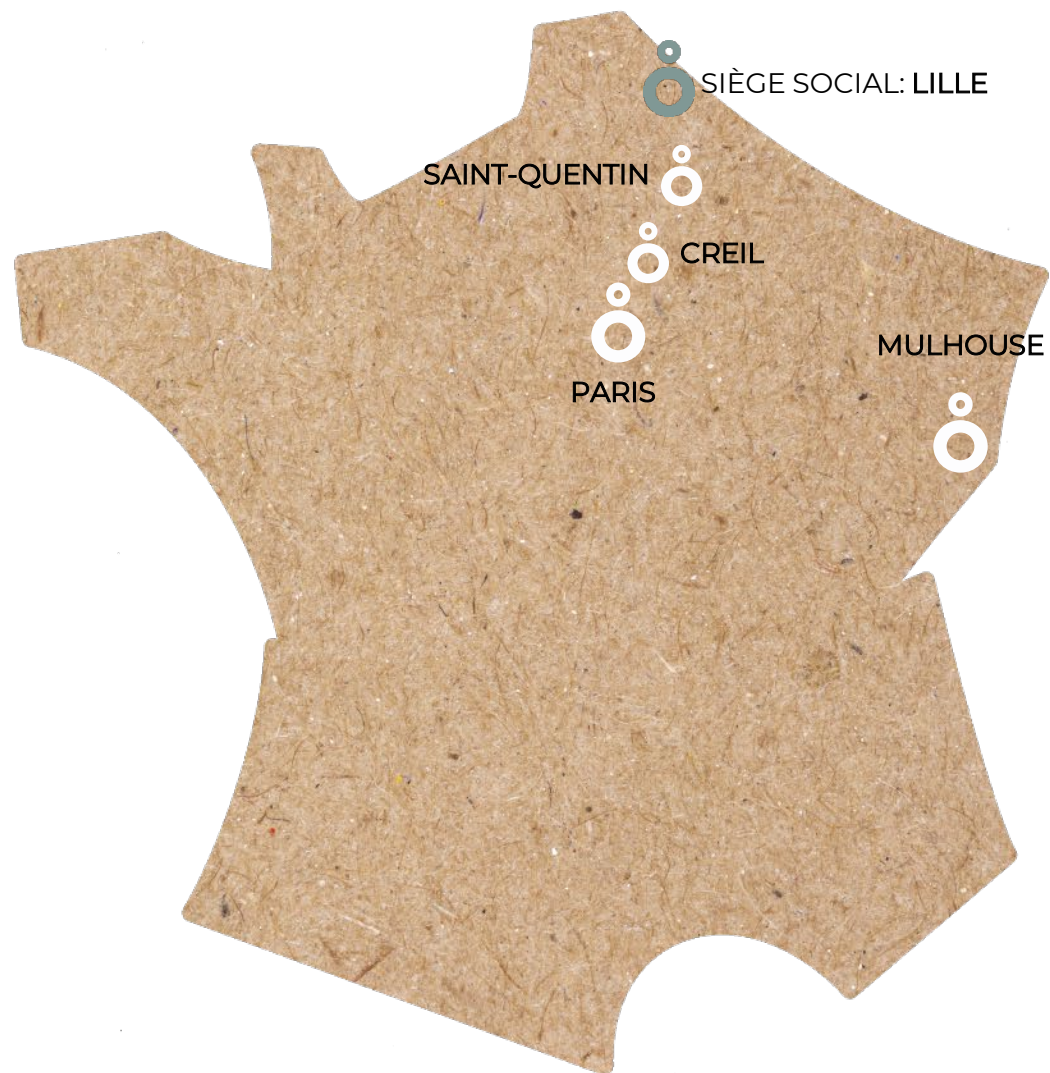
DÉTERMINATION

PROXIMITÉ

NOS VALEURS

Nos valeurs sont nos atouts pour engager une relation de proximité et de confiance avec nos clients afin de garantir le respect de leurs objectifs, plannings et budgets

NOS IMPLANTATIONS



VOUS SOUHAITEZ
EN SAVOIR PLUS ?

[NOUS CONTACTER](#)