



Fiche fonctionnalité

Gestion commerciale

VENTE, CRM, PROCESSUS





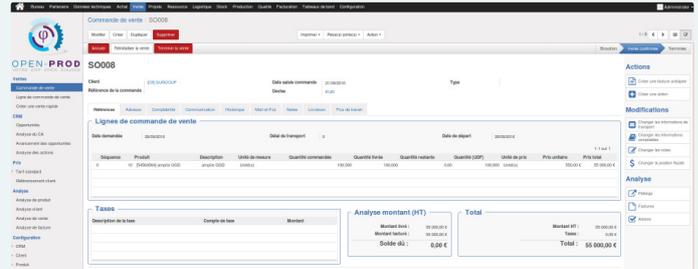
Gestion commerciale

Base : 1

Option : 14

Avancé : 5

Pour l'automatisation des **processus de gestion commerciale**, Open-Prod intègre un module de CRM permettant de **créer et suivre des opportunités de vente**. Le processus est paramétrable et personnalisable (workflow) afin de **s'adapter à votre gestion**.



Interface de la fonctionnalité Gestion commerciale.

Tout savoir sur la gestion des ventes

Article de vente

- ✓ Gestion de différentes unités : mesure, prix, vente
- ✓ Gestion des unités de vente différentes de l'unité de gestion avec un facteur fixe ou variable, par fournisseur
- ✓ Gestion des conditions de ventes :
 - Minimums et multiples de commandes
 - Délai client
 - Plans et contrôles à la livraison
 - Notes et consignes sur les ventes
 - Packagings
- ✓ Gestion des référencement clients :
 - Code et nom du produit chez le client
 - Tolérances à livraison
 - Séries économiques
 - Familles de vente
 - Unités de vente et unités de prix
 - Packaging
 - Multiples et minimums de ventes
 - Politique tarifaires à date et en fonction des quantités
 - Délais d'approvisionnement
- ✓ Ventilations analytiques

Gestion tarifaire

- ✓ Gestion de prix à partir du référentiel client
 - À date avec échéancier
 - Des différentes unités (vente, gestion, prix)
 - Des multiples et minimums
 - De la tarification avec devise
- ✓ Gestion des tarifs standards à partir d'un catalogue de produits en fonction
 - d'un prix de base par produit ou famille de produit
 - d'une quantité
 - d'une date
 - d'une règles de remise ou de prix net par client ou groupe de clients : remises en cascade ou cumulatives...
 - d'une formule et de paramètre de la fiche produit
- ✓ Historique des prix
- ✓ Intégration de frais au prix de vente
- ✓ Structure tarifaire paramétrable
- ✓ Gestion des offres de prix
- ✓ Gestion d'un simulateur de calcul de prix

Tout savoir sur le CRM

- ✓ Gestion des opportunités :
 - Paramétrage du processus
 - Suivi des actions (rappel, meeting...) synchronisées avec son agenda
 - Suivi de l'avancement
 - Gestion documentaire
 - Gestion d'indicateurs (CA, taux de transformation, délai entre chaque étape, temps passé)
 - Gestion des notes et compte rendu
 - Envoi d' e-mail à partir des opportunités et archivages
- ✓ Ventilations analytiques
 - Création d'un client à partir d'une opportunité
 - Conversion d'une opportunité en vente
 - Gestion des offres de prix à partir des opportunités

Tout savoir sur le processus des ventes

Le processus de vente

- ✓ Offres de prix
- ✓ Demandes de devis
- ✓ Factures anticipées et acomptes
- ✓ Gestion des commandes :
 - Vente simple ligne et multi-ligne
 - Négoce
 - Ouverte
 - EDI
 - Prévisionnelle
- ✓ Des états d'avancement de la commande : brouillon, en attente, délai, ...
- ✓ Des flux de commande avec accusé de réception et confirmation des délais
- ✓ Des blocages et des validations de commande en fonction des encours et paiements ...
- ✓ Outils et assistant :
 - Création rapide de commande
 - Possibilité de modification après validation de la commande
 - Outil de paramétrage du processus de vente (workflow)
 - Moteur de transformation EDI (Echanges de Données Informatisées) et de génération de commande
 - Alertes par code couleurs
 - Alertes par pop-up à la création d'une commande ou d'une ligne de commande

Livraisons

- ✓ Flux de livraisons standards : mise à jour des stocks en temps réels
- ✓ Gestion des produits avec traçabilités : affectation des lots
- ✓ Gestion :
 - Des reliquats et livraisons incomplètes
 - Des délais de livraison : Date planifiée, date de départ, délai de transport, date d'arrivée...
 - Des transitaires, des expéditions et des appels transporteurs
 - Des blocages de livraison et des attentes de paiement
 - Des pourcentage de tolérance à livraison
 - Des retours clients avec fiches de non conformités
- ✓ Impression de plans et contrôles

Tout savoir sur les analyses

Suivi des clients, des ventes et des livraisons

- ✓ Suivi des clients et gestion de leurs statuts :
 - Suivi des clients et contacts (planning avec rappel, ...)
- ✓ Visualisation des :
 - Encours financiers et limites de crédit
 - Expéditions et des retards
 - Ventes réalisées
- ✓ Analyse des ventes en fonction des produits, des familles de produits, des commerciaux...
- ✓ Exportation des graphiques sur Excel
- ✓ Suivi des commandes :
 - Des dates de la commande (date de création, date du devis, date de confirmation ...)
 - Des livraisons (partielles, avec reliquats, transitaires, ...)
 - Des facturations

Analyses graphiques

- ✓ Tableaux croisés dynamiques et KPIs (Key Performances Indicators) paramétrables
- ✓ Indicateurs de suivi variés :
 - Chiffre d'affaire par client
 - Chiffre d'affaire par produit
 - Retards
 - Non conformités

Les fonctionnalités avancées

Gestion des devis

- ✓ Création de devis sans client et produits
- ✓ Gestion des états d'un devis: brouillon, envoyé, convertis, terminé, abandon
- ✓ Envoi des devis par mails
- ✓ Impression d'un devis
- ✓ Conversion d'un devis en vente
- ✓ Conversion d'un contact (ou d'une adresse) en client
- ✓ Analyse sur les devis :
 - Chiffre d'affaire
 - Taux de conversion

Gestion des frais de transports

- ✓ Le produit :
 - Son poids
 - Son volume
 - Son prix
- ✓ Le pays du partenaire
- ✓ Un prix fixe et/ou un prix variable

Gestion des devis

- ✓ Gestion des remises sur ventes et factures
- ✓ Types des remises :
 - Fixes
 - Variable (pourcentage)
 - Cumulative
 - En cascade

Gestion des marges

- ✓ Gestion des marges sur les ventes et facturation
 - En fonction du PMP (Prix Moyen Pondéré) du produit
 - En fonction du dernier approvisionnement du produit
 - En fonction d'un prix de revient saisi

Gestion des marges

- ✓ Construction de règle de commissions par partenaire et par agents
 - Pourcentage ou montant fixe
 - Sur le montant des ventes
- ✓ Calcul automatique des commissions sur chaque vente et facture validées
- ✓ Gestion des règlements des commissions par agent et par période définie
 - Génération de la facturation et du paiement associé
 - Intégration dans la comptabilité de l'entreprise

Gestion de la performance client

- ✓ Volumétrie
 - Chiffre d'affaire
 - Nombre de ligne de vente générées
 - Nombre de produits achetées
- ✓ Délai
 - Taux de service
 - Nombre de ligne de réception en retard
 - Nombre de jour moyen de retard
- ✓ Facturation
 - Encours factures non payées
 - Encours factures dépassées
- ✓ Qualité
 - Nombre de non-conformités

Gestion des consignations

- ✓ De type "consignation" qui alimenteront le stocks de consignation du client en question sans s'occuper de la partie facturation.
- ✓ De type "facture" de consignation qui généreront la facture, en lien avec une consommation du stock de consignation

Gestion des frais additionnels

- ✓ Gérer des frais fixes ou variables dans les nomenclatures pour optimiser les prix de revient
- ✓ Ajouter des frais d'approches dans des livraisons : manuellement, à partir de facture...
- ✓ Frais intégrés dans la valorisation des stocks

Gestion des avenants

- ✓ Gestion des avenants
- ✓ Conservation de l'historique des ventes

Kit de vente

- ✓ Gestion des ventes par kits
 - Assistant facilitant la génération des kits
 - Gestion de nomenclature de type "kit"
 - Plusieurs options disponibles : sections, gestion du produit de tête...

Gestion de contrat

- ✓ Facturation régulière à dates fixes
- ✓ Défini sur un ou plusieurs produits
- ✓ La fréquence de facturation peut être :
 - Jour
 - Semaine
 - Trimestre
 - Mois
 - Année
- ✓ Facturation automatique ou manuel grâce à la fréquence

Application de contact (CRM)

- ✓ Connexion à plusieurs serveurs et base de données
- ✓ Synchronisation de l'ensemble des contacts
- ✓ Pour chacun des contacts, l'application permet de gérer des :
 - Appels vocal : mobile et fixe
 - SMS
 - E-mail
 - Informations générales : nom du contact, partenaire associé et adresse postale

Programme de livraison

- ✓ Construction d'un planning de livraison : ferme et prévisionnel
- ✓ Génération de vente associée (Vente simple ou ouverte)
- ✓ Prise en compte des commandes fermes existantes
- ✓ Gestion des achats et productions associés
- ✓ Calcul d'un stock à date en temps réel
- ✓ Gestion des réservations