

VINISTORIA FLOWONE



25/05/2016

Gestcom v9 – Gestion des objectifs de vente

Principe général

Cette fonctionnalité permet de définir des objectifs de vente par catégorie de client (ou client) et catégorie d'articles (ou articles précis) sur une période donnée.

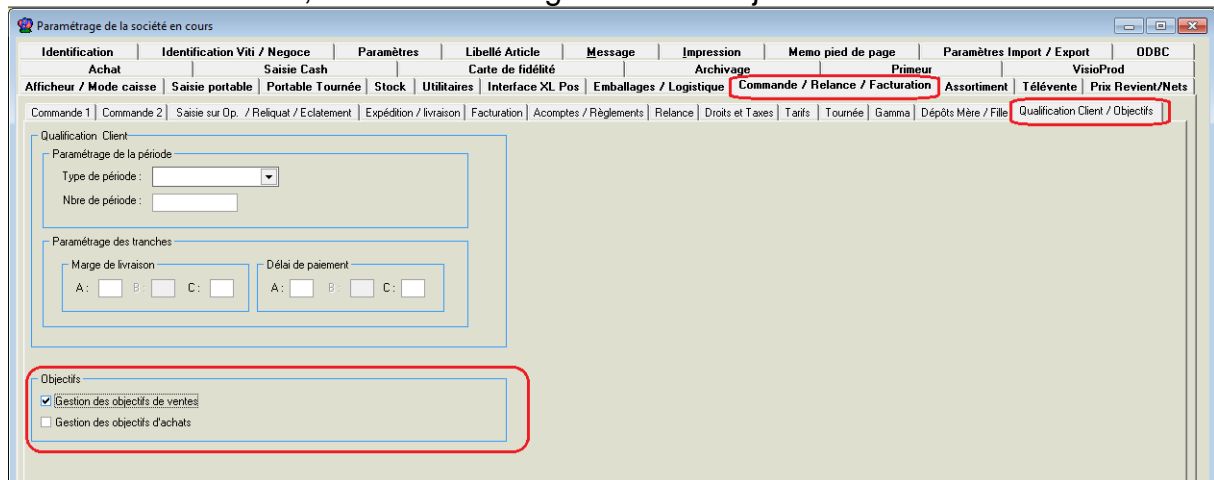
Ces objectifs de vente sont simplement indicatifs et ne sont pas exploitables directement en consultation des statistiques de Vinistoria ou FloWOne, cependant il est possible de les exploiter pour une comparaison avec les ventes réelles à l'aide :

- D'états paramétrables dans le logiciel
- De tableaux Excel avec lecture directe des données du logiciel
- De tableaux MyReport

Les objectifs peuvent être définis en CA et/ou en quantité en gestion des ventes et/ou en gestion des achats.

Paramétrages nécessaires

Dans la fiche société, il faut activer la gestion des objectifs de vente et/ou d'achat :



Il faut quitter le logiciel et le relancer pour activer la gestion des objectifs.

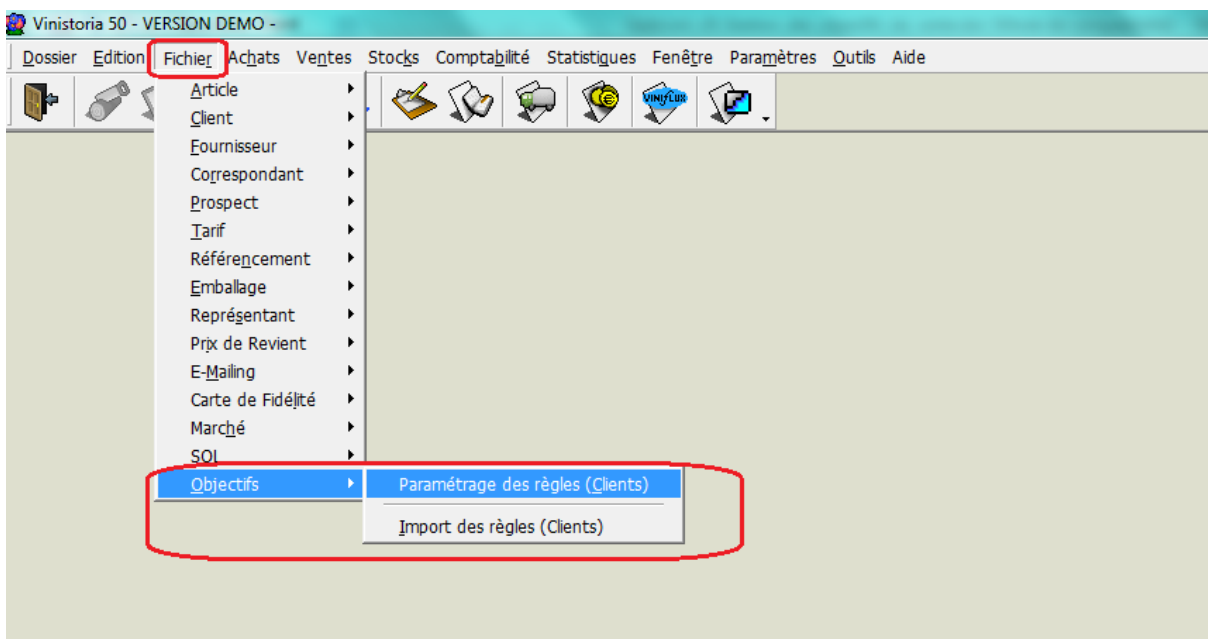
Saisie / Consultation des objectifs

A partir de la fiche client/fournisseur

Sur le fiche client, dans l'onglet « Statistiques » il est possible d'accéder à la consultation ou gestion des objectifs de vente :

The screenshot shows the 'Gestion des Clients' application window. The 'Statistiques' tab is selected and highlighted with a red box. Below the tab, there are several data fields for sales statistics, including 'Date Entrée', 'CA N', 'CA N A-Nouveau', 'Date Der. Modif.', 'CA N-1', 'CA N Avoir', 'Taux Avoir', 'Date Der. commande', 'CA N-2', and 'Objectif CA'. At the bottom of the window, there is a toolbar with buttons for 'Créer', 'Dupliquer', 'Supprimer', 'En Liste', 'Imprimer', 'Valider', 'Annuler', and 'Fermer'. A red box highlights the 'Objectifs de vente' button in the bottom right area of the main content pane.

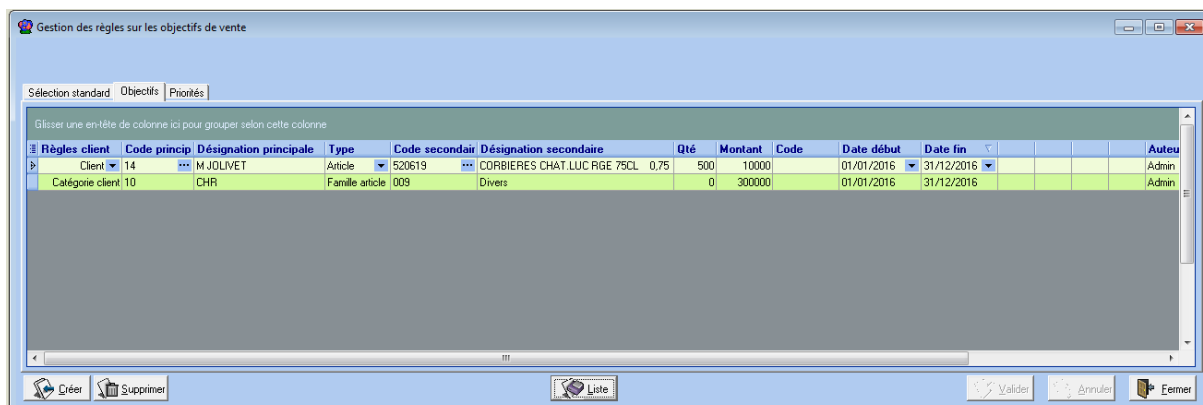
A partir du menu



Noter qu'il est possible d'importer les règles d'objectifs selon le modèle d'import des tarifs personnalisés avec un type de ligne 16 (voir plus loin).

Fenêtre de gestion des objectifs

Cette fenêtre se présente comme une fenêtre de paramétrage de tarifs personnalisés ou de règles de commissionnement avec une partie sélection et une liste de règles accessibles.



Les lignes d'objectifs saisies ici sont les suivantes :

- Clients de la catégorie « CHR » pour la famille article « Divers » sur l'année 2016, l'objectif est un chiffre d'affaire de 300 000 €.
- Client M. JOLIVET, article numéro 520619 sur l'année 2016 l'objectif de vente est de 500 unités et 10000 €.

Il est conseillé de gérer des objectifs le plus simple possible, c'est-à-dire avec un nombre de types de critères limité afin de rendre lisibles et exploitables ces objectifs dans des tableaux de comparaison avec les ventes réalisées.

Par exemple, on se limitera à définir des objectifs par catégorie client et famille d'article sur l'année en cours.

On évitera de mixer des objectifs par catégorie client et critère 1 de la fiche client afin d'éviter les chevauchements éventuels de ces critères.

Import des objectifs

Ci-dessous un exemple de rubriques nécessaires pour l'import d'objectifs de vente (noter la rubrique TFPLINETYPE=16 obligatoire dans ce contexte) :

TFPLINETYPE	TFPIDENT1	TFPID1CODE	TFPID1NOCUSTOMER	TFPIDENT2	TFPID2CODE
16	2	No client	No Client	2 = Famille	Code famille
				3 = N° Article	N° Article

TFPID2NOARTICLE	TFPID2ARTFAMILY	TFPBEGINDATE	TFPENDDATE	TFPQUANTITY	TFPDISCOUNTVALUE
	Code Famille	Date début application	Date fin application	Quantité Objectif	Valeur CA Objectif
	N° Article				

TFPQUANTITYTYPE	TFPDISCOUNTTYPE	TFPNOCOSTIDENT	TFPNOSOCAUX	TFPHTPRICE	TFPTTCPRICE
1		1	0	0	0

Une matrice modèle d'import existe pour vous aider à réaliser cette opération.

Exemple d'utilisation des objectifs

Ci-dessous un exemple construit avec MyReport permettant de confronter les ventes réalisées avec les objectifs prévus :

Client	Désignation 1	Désignation 2	Format	CA Deb. N	Equiv. 75cl Deb. N	HL Deb. N	Objectif CA	Objectif Equiv. 75cl	Objectif HL	% Réal. CA	% Réal. Equiv. 75cl	% Réal. HL
AU VIN DE FRANCE	ALOXE CORTON	1er Cru	0,75 L	3 500.00 €	120.00	0.90	15 000.00 €	1 500	11	23.33%	8.00%	8.00%
	AUBRAC AMBREE BIERE		0,33 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	AUBRAC BLANCHE BIERE		0,33 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	AUBRAC BLONDE BIERE		0,33 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	BEAUNE ROUGE	1 er cru "les périerres"	0,75 L	2 500.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	COTES D'AUVERGNE BLANC	cuvée privilège	0,75 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	COTES DE PROVENCE	chateau de berne	0,75 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	Château PATRIS	saint emilion grand cru	0,375 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
			0,75 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
			1,5 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	EAU DE VIE	FRAMBOISE	0,35 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%
	MEURSAULT BLANC	1er cru "Charmes"	1,5 L	300.00 €	20.00	0.15	1 500.00 €	120	1	20.00%	16.67%	16.67%
SAINT AUBIN BLANC	1er Cru "En Remilly"	0,75 L	0.00 €	0.00	0.00				0.00%	0.00%	0.00%	
Total AU VIN DE FRANCE				6 300.00 €	140.00 €	1.05 €	16 500.00 €	1 620	12	38.18%	8.64%	8.64%