

Procédure d'utilisation de la fonction OFFRES COMMERCIALES

I. Qu'est-ce qu'une offre commerciale ?	1
II. Activation des offres commerciales	2
III. Saisie des offres commerciales	3
1. Caractéristiques de l'offre.....	3
2. Conditions optiques.....	4
3. Application de l'offre.....	5
IV. Saisie du catalogue monture pour les offres commerciales	6
V. Utilisation en fiche technique	7
VI. Statistiques	10
1. Historique des dossiers liés à une offre.....	10
2. Statistiques Offres commerciales.....	11

I. Qu'est-ce qu'une offre commerciale ?

Dans le cadre de l'utilisation d'Irris, une offre commerciale est une proposition de vente supplémentaire (généralement à un prix avantageux pour le client). Actuellement les offres commerciales ne sont actives qu'en vente Optique.

Pour pouvoir bénéficier d'une offre commerciale, la vente initiale doit répondre à certaines conditions. Ces conditions peuvent être très variées, basées sur chaque article indépendamment (prix de vente de la monture, nombre de verres, type de vision, présence de suppléments, etc.)

Si les conditions sont remplies par la vente initiale, les offres correspondantes peuvent alors être proposées (qu'il est possible éventuellement de cumuler). Le contenu de chaque offre est défini très précisément ; possibilité de restreindre le choix de la monture, des verres ou des suppléments en fonction par exemple du fournisseur, de la marque, des corrections, etc. Le prix de chaque article, le type de remise ou le montant même de la remise peuvent être imposés par l'offre commerciale.

Le paramétrage des conditions des offres commerciales et des offres elles-mêmes incombe à l'opticien. L'utilisation d'une offre commerciale permet la création rapide d'un dossier déjà complété en partie, cependant ce dossier reste entièrement modifiable par l'utilisateur.

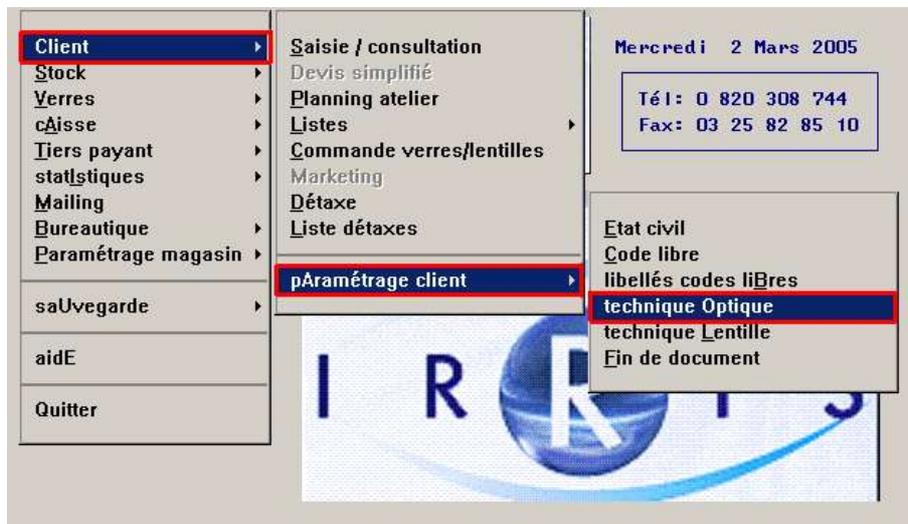
- Ex. :
- Seconde paire de lunette à 1 € (monture à choisir parmi un catalogue, verre imposé) pour tout achat d'un équipement complet.
 - Supplément Durci à 1 € par verre pour l'achat de 2 verres (chez un fournisseur particulier) avec anti-reflet.
 - 50% sur un équipement solaire à la vue du client (Vision de Loin uniquement) pour tout achat d'un équipement complet en progressif.

La création d'une offre commerciale se décompose en 3 étapes :

La création de l'offre elle-même (attribution d'un code et de paramètres généraux tels que la présentation des éditions), le paramétrage des conditions d'applications et le paramétrage du contenu de l'offre.

II. Activation des offres commerciales

Aller en « Client - Paramétrage Client - Technique Optique »



L'écran suivant apparaît :



Ajouter le type d'ordonnance **OC** et indiquer le libellé souhaité. Ce libellé sera le nom du bouton permettant l'accès aux offres commerciales en saisie de fiche technique (les 7 premiers caractères uniquement).

III. Saisie des offres commerciales

1. Caractéristiques de l'offre

Aller en « Paramétrage magasin - Offres commerciales » et cliquer sur le bouton .

L'écran suivant apparaît :

Code	DC1	Libellé	OFFRE 2E PAIRE 1 €			
Prix	1,00	EUR	Applicable Du	01/01/2005	Au	31/12/2005
Code en Visite	1€	Code priorité	1			
Nb équip. Min	1	Code dossier appellant	<input type="checkbox"/>	1er équip. du jour	<input checked="" type="checkbox"/>	
<i>"Blanc": appellant non offre CO ou "x": tous</i>						
Facture	Remb. par SS	<input type="checkbox"/>	Remise intégrée au P.Vente	<input checked="" type="checkbox"/>		
Impression	Détaillée	<input checked="" type="checkbox"/>	Cumuler les offres	<input type="checkbox"/>		
Texte	Seconde Paire à 1 €					
Reçu	Impression	Cumuler les offres <input type="checkbox"/>				
Condition	Optique	<input checked="" type="checkbox"/>	Lentille	<input type="checkbox"/>	Divers	<input type="checkbox"/>
Offre		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Indiquer un **code** et un **libellé** (saisie libre)

Remarque : les zones de saisie « **prix** » et « **Application Du Au** » ne sont pas actifs actuellement.

Code en visite : ce code sera conservé dans la fiche technique et permettra de faire des statistiques par offre commerciale. Il est également visible, au niveau de l'état civil du client, à droite de la date de visite optique.

Code priorité : Code permettant le tri des offres commerciales proposées lors de la saisie d'un dossier technique. Si plusieurs offres sont possibles, la liste proposée sera classée par ordre croissant de code priorité.

Nb équip. Mini : Nombre d'équipement minimum acheté par le client pour pouvoir bénéficier de l'offre.

Code dossier appellant : Préciser ici quel type de dossier peut appeler l'offre commerciale.

Trois possibilités :

- ① Aucun critère particulier pour le dossier, possibilité d'appliquer l'offre commerciale quel que soit le dossier appellant : dans ce cas mettre une étoile (*) dans le code dossier appellant.
- ② Exclusion des dossiers qui sont eux-même offres commerciales : dans ce cas laisser à blanc le code dossier appellant.
- ③ Sélection uniquement d'un type de dossier appellant lui-même offre commerciale (cas des offres commerciales en cascade) : dans ce cas préciser le "code en visite" de l'offre commerciale appelante.

1^{er} équipement du jour : Cocher la case si l'offre commerciale ne peut être faite que le jour même de la création du dossier permettant d'en bénéficier.

Facture : Cocher les paramètres qui doivent être imprimés sur la facture.

Remise intégrée au P.vente : permet d'indiquer si la différence de prix devra être indiquée en remise ou si le prix de vente sera indiqué directement remise déduite.

Ex. : Prix de Vente fichier : 150.00 €, Prix de Vente par offre : 100.00 €

1^{er} cas : PV Brut 150.00 Remise 50.00 PV Net 100.00

2^{ème} cas : PV Brut 100.00 Remise 0.00 PV Net 100.00

Détaillée : Cocher la case pour que les libellés réels des verres et montures soient imprimés sur la facture. Dans le cas contraire, c'est le texte saisi en dessous qui sera imprimé.

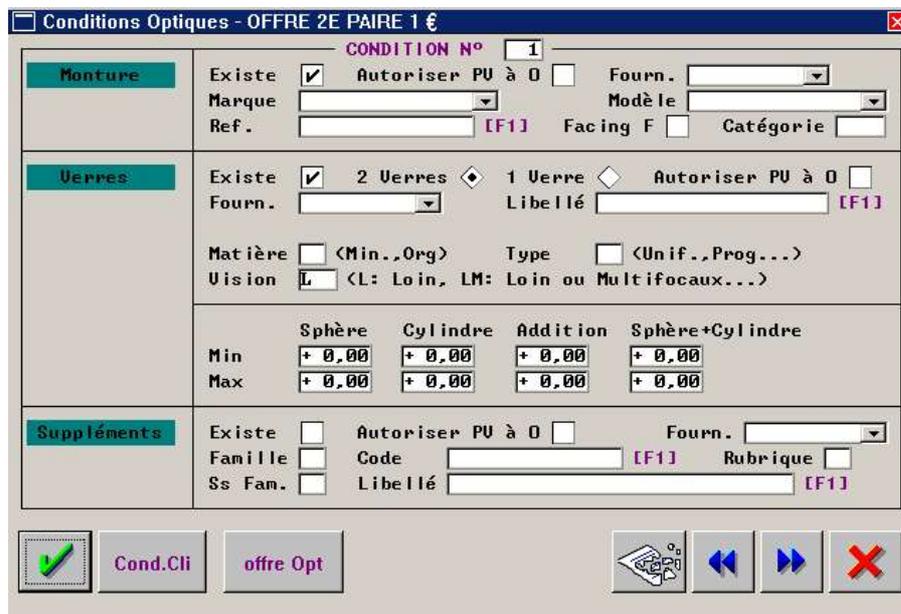
Texte : Texte qui sera imprimé sur la facture à la place du libellé réel des verres et monture.

Reçu : Cocher la case « cumuler les offres » pour obtenir une édition particulière en cas d'offres commerciales en cascade.

Type Condition/Offre : Seul le type optique est actif actuellement.

2. Conditions optiques

A partir de l'écran précédent, cliquer sur le bouton .
L'écran suivant apparaît :



Est appelé une « condition » l'ensemble des critères de la page. Il peut exister plusieurs conditions possibles pour une même offre commerciale ; elles sont donc numérotées pour les différencier. Le numéro de la condition se trouve en haut de l'écran.

En revanche, à chaque condition correspond uniquement une application possible.

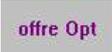
Il est possible d'indiquer des critères de sélection en fonction de la monture, du type, de la géométrie et de la correction des verres, du type de vision, etc. Il est même possible d'indiquer une fourchette d'âge à laquelle le client doit appartenir pour bénéficier de l'offre (cette condition se paramètre en utilisant le bouton ).

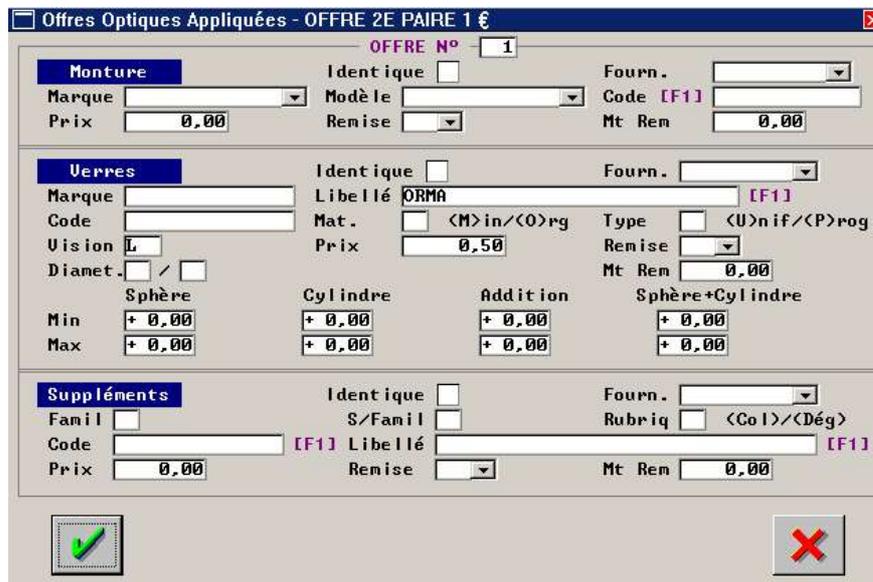
Attention : Tous les critères doivent être respectés simultanément par le dossier appelant pour pouvoir faire l'objet de l'offre commerciale.

Ex. ci-dessus : Seul un dossier comprenant une monture (quel qu'en soit le prix) et deux verres (quel qu'en soit le prix) de vision de loin pourra appeler l'offre commerciale.

Les boutons  et  permettent de visualiser et créer de nouvelles conditions, qui seront chacune liée à une application.

3. Application de l'offre

A partir de l'écran précédent, cliquer sur le bouton .
L'écran suivant apparaît :



OFFRE N° 1			
Monture			
Identique	<input type="checkbox"/>	Fourn.	<input type="text"/>
Marque	<input type="text"/>	Code	[F1]
Prix	0,00	Remise	<input type="text"/>
Mt Rem	0,00		
Verres			
Identique	<input type="checkbox"/>	Fourn.	<input type="text"/>
Marque	<input type="text"/>	Libellé	ORMA [F1]
Code	<input type="text"/>	Mat.	<input type="checkbox"/> <M>in/<O>rg
Vision	L	Type	<input type="checkbox"/> <U>nif/<P>rog
Diamet.	<input type="text"/> / <input type="text"/>	Prix	0,50
		Remise	<input type="text"/>
		Mt Rem	0,00
Min	Sphère + 0,00	Cylindre + 0,00	Addition + 0,00
Max	Sphère + 0,00	Cylindre + 0,00	Addition + 0,00
Suppléments			
Identique	<input type="checkbox"/>	Fourn.	<input type="text"/>
Famil	<input type="checkbox"/>	S/Famil	<input type="checkbox"/>
Code	[F1]	Libellé	[F1]
Prix	0,00	Remise	<input type="text"/>
Mt Rem	0,00		

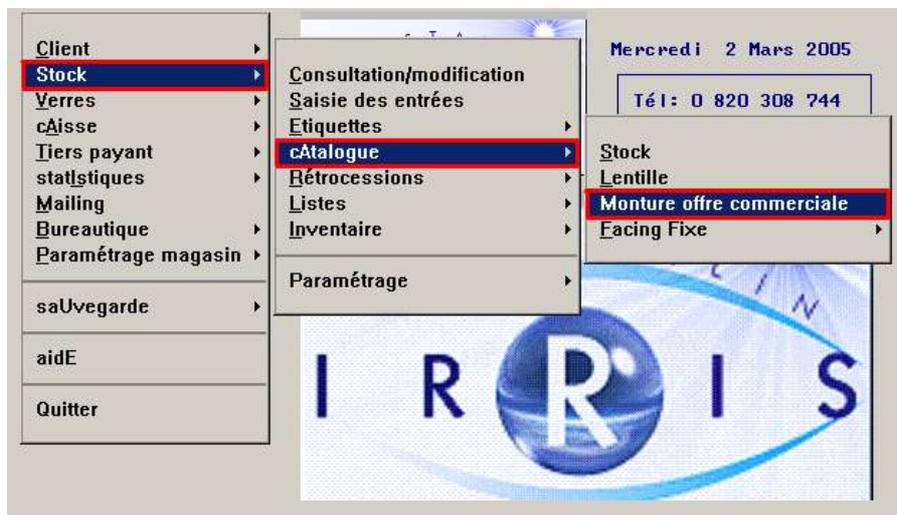
Il ne peut exister qu'une application de l'offre par condition ; le « numéro de l'offre » qui se trouve en haut de l'écran correspond donc au numéro de la condition qui la régit.

Il est possible de préciser la référence exacte de la monture à utiliser ou bien seulement le fournisseur ou bien encore préciser le prix de vente. Lors de la saisie de l'offre commerciale sur le dossier technique, seules les montures du catalogue correspondant aux critères indiqués seront proposées. Si aucun critère n'est indiqué (exemple ci-dessus), alors toutes les montures du catalogue OC seront proposée pour la sélection.

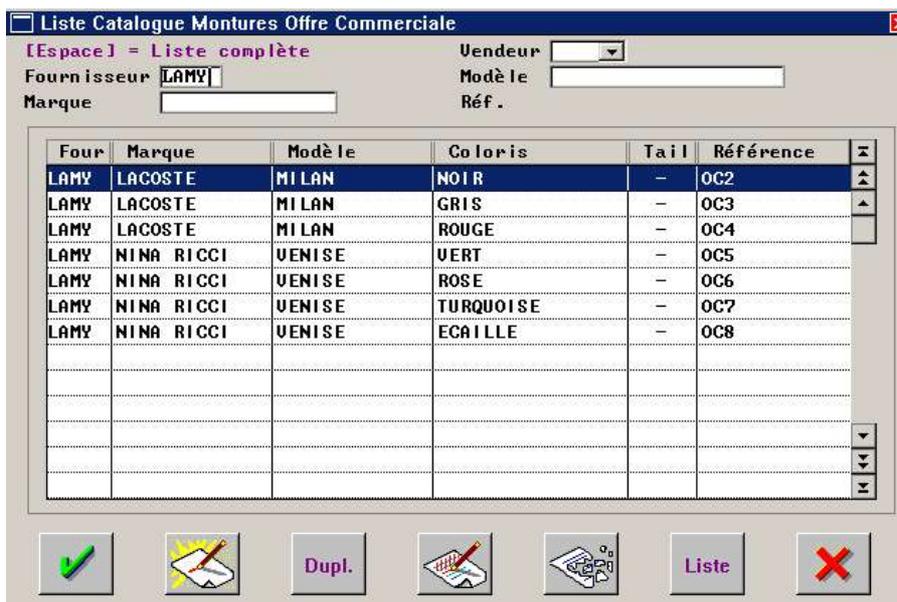
De la même façon il est possible de préciser le type, la géométrie ou les corrections mini et maxi des verres possibles. Il est également possible de limiter l'offre à un seul verre (exemple ci-dessus : l'Orma) et d'imposer un prix de vente (exemple ci-dessus : 0,50 € par verre).

IV. Saisie du catalogue monture pour les offres commerciales

Aller en « Stock - Catalogue - Monture offre commerciale ».



L'écran suivant apparaît :



Cliquer sur le bouton  pour créer une nouvelle référence dans le catalogue. L'écran de saisie est sensiblement le même qu'en saisie de stock, quoique simplifié.

Attention, il s'agit bien ici d'un catalogue de références et pas d'une gestion de stock !

Les articles saisis en catalogues peuvent être sélectionnés à partir d'une fiche technique (avec la touche [F2]) mais ils ne seront pas déstockés et n'apparaîtront pas non plus dans l'inventaire.

V. Utilisation en fiche technique

Il existe 2 méthodes d'accès aux offres commerciales. Soit en création de dossier, soit à la suite de la saisie d'un dossier technique.

Premier cas (le plus courant) : un dossier technique vient d'être saisi pour le client ; ce dossier remplit les conditions d'application d'une offre commerciale : cette offre est directement proposée au client.

Pour cela, valider simplement le dossier pour être en mode « navigation » ; l'écran suivant apparaît :

VISUALISATION Visite de Mr DUPONTEL Maxime Age: 25 N° 6/1

NO Visite 02/03/2005 Ordon. 02/03/2005 Mont. / / Livr. / /

Vend. TU Ophthal JFM

UL Ecart UL OD 31 OG 32 UP OD OG Hauteur OD 17 OG 17

Réf. Modèle Four. Marque Coloris Tail. Fam. P.Vente

Opt 4 TY 528 LAMY LACOSTE NOIR 52 18 MMH 159,00

Sph. Cyl. Axe Add. Diam. Four. Fam. Verre

O.D. -0,75 70° AOS JOU AOLITE 15 AS RX

Suppl ARTIC GRIS/VER 120,00

O.G. -1,25 70° AOS JOU AOLITE 15 AS RX

Suppl ARTIC GRIS/VER 120,00

Divers 0,00

S.Social 0,00 So lde 399,00 EUR Brut 399,00

Mutuelle 0,00 R.Mut 0,00 Ec.Conv 0,00 EUR R. 0,00

Acompte 0,00 Net 399,00

Visu [Navigation] Offre C [Supp] Imprimer [X]

Le libellé qui s'affiche sur le bouton central est celui indiqué en paramétrage au niveau du type d'ordonnance « OC » (voir « II- Activation des offres commerciales »).

Cliquer sur ce bouton.

L'écran suivant apparaît pour choisir la proposition à appliquer :

Liste des Offres

OC1 Verre => Vision:L - Prix:0,50 EUR

Mont. =>LAMY-

[Green Checkmark] [Red X]

Une fois l'offre sélectionnée, le dossier technique correspondant s'affiche avec, en type d'ordonnance, « OC » (pour Offre Commerciale).

CREATION Visite de Mr DUPONTEL Maxime Age: 25

OC Visite: 02/03/2005 Ordon.: 02/03/2005 Mont.: / / Livr.: / /

Vend.: KH Ophthal: JFM

UL Ecart UL OD 31 OG 32 UP OD OG Hauteur OD 17 OG 17

Réf.: Modè le Four. Marque Coloris Tail. Fan. P.Vente

Opt OC3 MILAN LAMY LACOSTE GRIS MHP 0,00

Sph. Cyl. Axe Add. Dian. Four. Fam. Verre

O.D. -0,75 70' AOS JOU AOLITE 15 AS RX

Suppl 0,50

O.G. -1,25 70' AOS JOU AOLITE 15 AS RX

Suppl 0,50

Divers 0,00

S.Social 0,00 Solde 1,00 EUR Brut 1,00

Mutuelle 0,00 R.Mut 0,00 Ec.Conv 0,00 EUR R. 0,00

Acompte 0,00 Net 1,00

Equip veRe Divers Observ Atelier Facture FRC

Au niveau du choix de la monture, il est possible soit d'utiliser la touche [F1] pour afficher les articles de stock, soit d'utiliser la touche [F2] pour afficher la liste des articles saisis en catalogue offre commerciale (écran ci-dessous).

Attention : La gestion du stock est différente dans l'un ou l'autre cas, voir les dernières lignes du point « IV- Saisie du catalogue monture pour les offres commerciales ».

Liste Catalogue Montures Offre Commerciale

[Espace] = Liste complète

Fournisseur LAMY

Marque

Vendeur

Modè le

Réf.

Four	Marque	Modè le	Coloris	Tail	Référence
LAMY	LACOSTE	MILAN	NOIR	-	OC2
LAMY	LACOSTE	MILAN	GRIS	-	OC3
LAMY	LACOSTE	MILAN	ROUGE	-	OC4
LAMY	NINA RICCI	VENISE	VERT	-	OC5
LAMY	NINA RICCI	VENISE	ROSE	-	OC6
LAMY	NINA RICCI	VENISE	TURQUOISE	-	OC7
LAMY	NINA RICCI	VENISE	EGAILLE	-	OC8

Liste

Une fois le dossier terminé et validé, il est reporté dans la liste des visites optiques du client et mis en évidence avec le code visite paramétré :

Optique

04/03/05 1€

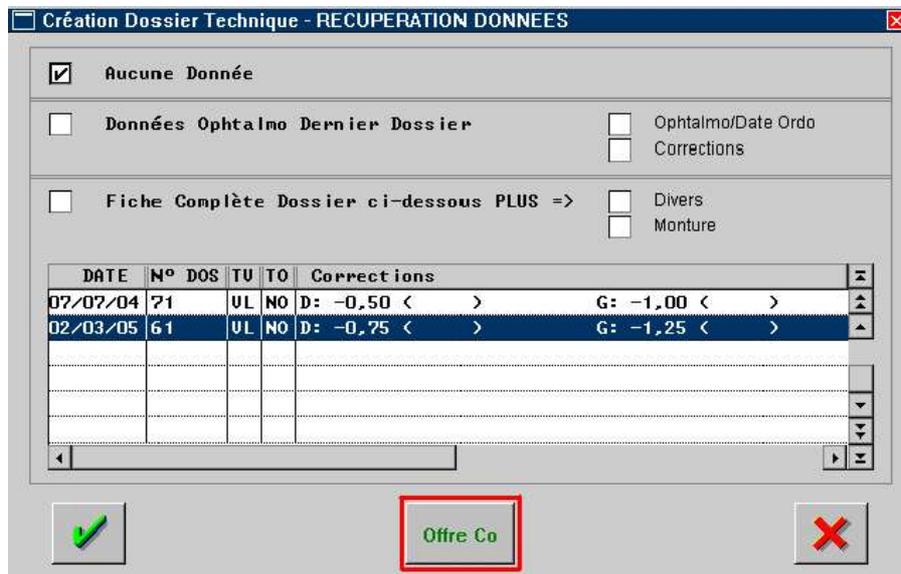
02/03/05 VL

07/07/04 VL

.....

.....

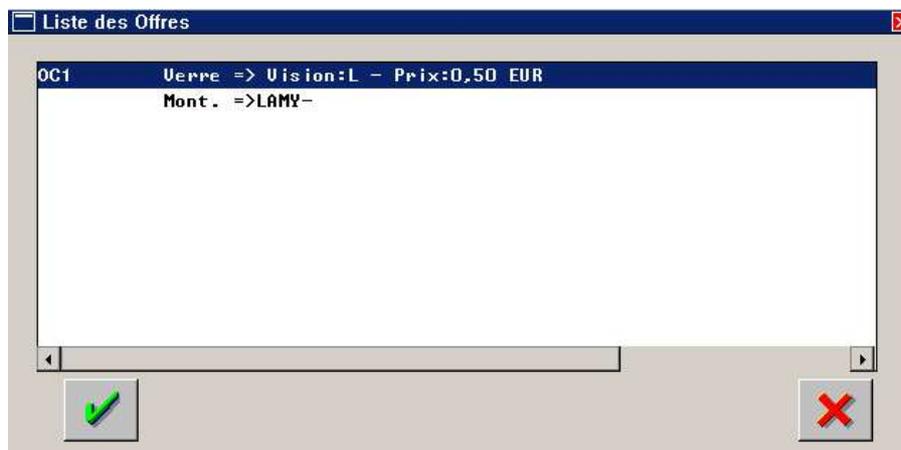
Deuxième cas : La saisie du dossier technique du client se fait directement en offre commerciale (cas d'une offre paramétrée comme pouvant s'appliquer sur un dossier qui n'est pas du jour).
 Procéder comme une saisie normale de dossier en cliquant sur le bouton **Optique** de la fiche état-civil du client, l'écran suivant apparaît :



Le libellé qui s'affiche sur le bouton central est celui indiqué en paramétrage au niveau du type d'ordonnance « OC » (voir « II- Activation des offres commerciales »).

Cliquer sur ce bouton.

S'il n'y a qu'une possibilité, elle est directement reportée en dossier technique. Sinon, un écran intermédiaire apparaît pour choisir la proposition à appliquer :

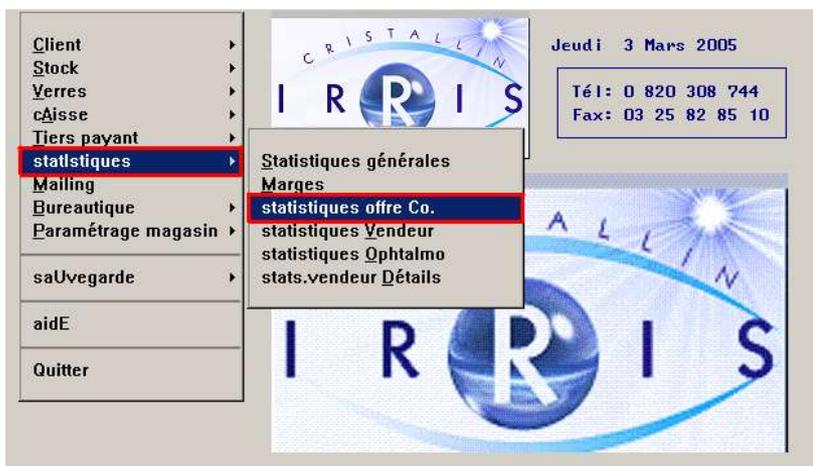


Une fois l'offre sélectionnée, le dossier technique correspondant s'affiche avec, en type d'ordonnance, « OC » (pour Offre Commerciale).

La saisie du dossier est alors identique au cas précédent.

2. Statistiques Offres commerciales

Aller en « Statistiques - Statistiques offre co. »



L'écran suivant apparaît :

Une fois les sélections effectuées, il est possible soit de visualiser soit d'imprimer (en fonction du bouton utilisé) le résultat de la recherche.

Vend.	Type Offre	U	Date	PA HT	PU TTC	PU HT	Mt Marge	% Marg
1F sans Suppl.	UL	01/01/01		91,97	2,00	1,68	-90,30	0,0
1F avec Suppl.	UL	01/01/01		227,42	673,00	562,71	335,28	59,5
Autres Verres	UL	01/01/01		187,29	672,00	561,87	374,58	66,6
Monture	UL	01/01/01		186,29	1002,00	549,96	363,66	66,1
				P.Achat Net HT	PUente Net	Total Marge	Nb Dossier	
				692,98	TTC 2349,00 HT 1676,22	Montant 983,23 % 58,66	4	

Lors de la visualisation, il est encore possible d'imprimer le tableau de résultats.