

Outillez votre personnel. Aidez-les à profiler vos clients.

Cette fonctionnalité permet au commis d'obtenir rapidement un profil de son interlocuteur. Une cote est attribuée au client selon son nombre d'achats par appel, son pourcentage de retours et s'il est un bon payeur.

Débuter un appel

Demandez à l'interlocuteur son numéro de téléphone. Dans l'écran de recherche de pièces, faites la touche F7 et entrez son numéro. Si le client a déjà été enregistré, son grade apparaîtra en haut à droite. Sinon, le système vous offre d'enregistrer le nouveau client.



Consulter les statistiques du client

Passez votre souris au-dessus du grade client et un tableau de statistiques apparaîtra.

B+ GARAGE GAETAN GIGNAC			
Ville: ST-ROMUALD			
Encaissement	Retour	Vie_12 der. mois	Vie_12 mois et +
38 Jours	17 %	166 \$	0 \$

Pour obtenir plus d'information, cliquez sur le tableau.

Terminer un appel

L'appel se terminera lors de la facturation. Le client facturé sera le client en cours -- s'il s'agit d'un particulier, vous pourrez choisir entre "Payable sur livraison" ou "Comptant". S'il n'y a pas de vente avec ce client, revenez au champ "Année" de la recherche de pièce et faites la touche F7 deux fois pour sortir de l'appel en cours. Vous pourrez alors facturer un autre client.



Calcul du grade client

Le grade ou « cote » d'un client est calculé sur les 12 derniers mois. Il est basé sur les trois critères suivants, dont voici les paramètres par défaut :

Encaissement moyen (comptes clients seulement)

Grade A	0 à 30 jours
Grade B	31 à 60 jours
Grade C	61 à 999 jours

% du nombre de ventes sur le nombre d'appels

Grade A	50,00 à 999,99%
Grade B	11,00 à 49,99%
Grade C	0,00 à 10,99%

% de retours (nombre crédits sur nombre ventes)

Grade A	0,00 à 33,99%
Grade B	34,00 à 66,99%
Grade C	67,00 à 999,99%

La moyenne des trois critères détermine le grade final.

Ce calcul peut être ajusté selon vos préférences.

Distribué avec la révision 6.1.1 à tous les clients ProgiPac d'ici le **1er novembre** 2012.