

## GCS-GCOM GESTION COMMERCIALE GENERALITES

### Table des matières

1. Introduction.....	2
2. Gestion commerciale.....	2
2.1. Clients.....	3
2.2. Fournisseurs.....	4
2.3. Articles.....	5
2.4. Autres options.....	6
2.5. Modules annexes.....	7
2.6. Paramétrage et Configurations.....	9
3. Outils de suivi, d'analyse et de prospection.....	10
3.1. Suivi.....	10
3.2. Analyse.....	10
3.3. Prospection.....	11
4. Versions.....	11

## **1. Introduction.**

*Le programme GCS-GCOM permet la gestion commerciale de votre activité.*

*GCS-GCOM est conçu pour s'adapter à vos besoins spécifiques sur base d'un paramétrage sur mesure.*

*GCS-GCOM s'adapte à vous et pas le contraire !*

*Les écrans, les impressions, le flux des données sont prévus pour être modifiés et être adaptés selon votre méthodologie de travail.*

*Ce dossier présente les différentes options de notre logiciel.*

## **2. Gestion commerciale.**

*Quatre parties constituent la gestion commerciale :*

- *Clients, Prospects*
- *Fournisseurs*
- *Stock*
- *Modules annexes*

*GCS-GCOM peut se décliner en plusieurs versions :*

- *G\_DEV*            *Gestion de devis pour entreprises de la construction, chauffagistes, électriciens, plombiers, ...*
- *G\_COM*            *Gestion des commandes et des livraisons*
- *G\_PREST*            *Gestion des prestations de service*
- *G\_INTERV*            *Gestion des interventions techniques (Chauffagistes, Electriciens, Alarmes, ...)*
- *G\_FACT*            *Programme de facturation*
- *G\_ABO*            *Gestion des abonnements*
- *G\_VIN*            *Programme pour producteurs (Vins, Champagnes, ...)*
- *G\_GRO*            *Programme pour grossistes (Produits alimentaires)*
- *G\_POS*            *Gestion Points de vente (Caisse)*
- *G\_PEP*            *Programme pour fleuristes, pépiniéristes*
- *G\_CHAUF*            *Programme pour chauffagistes*
- *G\_ELECT*            *Programme pour électriciens*

## **2.1. Clients.**

**Signalétiques :**

- *Clients*
- *Prospects*
- *Contacts*

**Gestion des documents :**

- *Offre / Devis + Offre standard, Offres Types*
- *Commandes*
- *Bons de livraison*
- *Factures*
- *Pro formas*
- *Notes de crédit*
- *Vente comptoir / Caisse*
- *Regroupement de documents par clients, par tiers*
- *Gestion des factures d'abonnement*
- *Conditions générales de vente*
- *Gestion des signatures*

*Statistiques de vente (Clients, Articles, Année, Comparaison par année, ...)*

*Historique*

*Chiffre d'affaire (Clients, Articles, par période, comparaison mois/année, ..)*

<i>Regroupement des bons de livraison en factures / pro formas</i>
<i>Impressions diverses : Documents, listes, tickets, étiquettes, ...</i>
<i>Communication structurée (VCS)</i>
<i>Champs spécifiques</i>

## **2.2. Fournisseurs.**

<i>Signalétiques :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Fournisseurs</i></li><li>- <i>Fabricants</i></li><li>- <i>Transporteurs</i></li><li>- <i>Contacts</i></li></ul>
<i>Gestion des documents :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Offre / Devis</i></li><li>- <i>Commandes</i></li><li>- <i>Bons de livraison</i></li><li>- <i>Factures</i></li><li>- <i>Notes de crédit</i></li></ul>
<i>Statistiques d'achat</i>
<i>Historique</i>
<i>Chiffre d'affaire</i>
<i>Impressions diverses : documents, listes, ...</i>
<i>Génération des commandes fournisseurs sur base des commandes clients</i>
<i>Champs spécifiques</i>

## **2.3. Articles.**

<p><i>Signalétiques :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Articles divers</i></li><li>- <i>Accessoires</i></li><li>- <i>Prestations</i></li></ul> <p><i>Les articles peuvent être répertoriés par famille, sous-famille, catégorie, ...</i></p>
<p><i>Articles composés</i></p>
<p><i>Articles liés (Ex. : Lampe de poche + pile)</i></p>
<p><i>Gestion des Tailles / Couleurs</i></p>
<p><i>Gestion des n° de lots</i></p>
<p><i>Gestion des n° de série</i></p>
<p><i>Gestion des prix (Prix simple, Prix multiples)</i> <i>Indexation des prix</i> <i>Prix de revient</i></p>
<p><i>Gestion des tarifs, promotions, remises, soldes</i> <i>Tarif personnalisé par client</i> <i>Liste de prix</i> <i>Import de tarifs via fichiers fournis par les fournisseurs</i> <i>Gestion des articles « gratuits » (1 article acheté + 1 article gratuit)</i></p>
<p><i>Inventaire (Encodage)</i> <i>Valorisation de l'inventaire</i> <i>Calcul de l'inventaire à une date donnée</i> <i>Transfert de stock (Dépôt, Localisation, Rayon, Site)</i> <i>Import d'inventaire (Via fichier Excel, Terminaux, ...)</i></p>
<p><i>Gestion des mouvements de stock</i></p>
<p><i>Déclassement des articles</i></p>
<p><i>Gestion multi-dépôts, multi-sites (Magasins)</i></p>
<p><i>Impressions diverses : Documents, listes, étiquettes, ...</i></p>
<p><i>Traçabilité</i></p>
<p><i>Gestion des DLC</i></p>
<p><i>Gestion de stock automatique ou manuelle</i></p>

Champs spécifiques

## **2.4. Autres options**

### **Signalétiques divers :**

- Codes postaux (belges, français), Pays, Régions
- Familles, Sous-familles
- Catégories d'article
- Modes de paiement
- Conditions de paiement
- Modes de transport
- Tailles, Diamètres
- Couleurs
- Unités
- Activités
- Civilités
- Nationalités
- Codes tva
- Codes Iso Tva
- Comptes (Imputations comptables)
- Codes langues
- Sources (Prospects)
- Devises
- Unités, Conversions
- Types de client
- Type de fournisseur
- Poste (Gestion des contacts)
- Exercices
- Journaux
- Numérotation des journaux
- Groupes de clients
- Dictionnaire de textes types
- Couleurs des fiches signalétiques

### **Signalétiques spécifiques :**

- Plantes, Espèces, Variétés, Terrains, Parcelles, ... (Voir Fiche « GCS-GCOM - Fiche G\_PEP »)
- Vins, Bouchons, Bouteilles, Millésimes, ... (Voir fiche « GCS-GCOM - Fiche G\_VIN »)
- Chantiers
- Ouvriers

### **Gestion des contacts :**

- Personne de contact
- Adresse de livraison
- Adresse de facturation
- Lien familial
- Tiers
- Sous-client

**Impressions diverses : Fiches, Listes, Documents, Etiquettes, Listing TVA, ...**

## **2.5. Modules annexes**

<p><i>Gestion de caisse :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Clôture de caisse</li><li>- Gestion des transferts en banque</li><li>- Entrées / Sorties diverses</li><li>- Gestion du fond de caisse</li></ul>
<p><i>Gestion des utilisateurs/collaborateurs avec droits d'accès</i></p>
<p><i>Prospection</i></p>
<p><i>Suivi des clients (CRM)</i></p>
<p><i>Service après-vente (SAV)</i></p>
<p><i>Emailing</i></p>
<p><i>Suivi de chantier</i></p>
<p><i>Gestion des numéros d'affaire</i></p>
<p><i>Gestion des postes, Gestion des phases</i></p>
<p><i>Suivi des offres + Facturation par phase</i></p>
<p><i>Etats d'avancement</i></p>
<p><i>Outils :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Envoi de sms</li><li>- Envoi d'emails (Outlook, Gmail, ...)</li><li>- Lecture des cartes d'identité</li><li>- Accès à Google Maps</li><li>- Génération de fichiers PDF</li><li>- Fusion de fichiers PDF</li><li>- Export des données au format xls et xlsx (Excel),Xml, ...</li><li>- Gestion et impression de codes barres :<ul style="list-style-type: none"><li>o Clients, Articles , ...</li><li>o Documents</li></ul></li><li>- Archivage des données : par année, par journal, ...</li><li>- Backup : manuel ou automatique</li><li>- Aide en ligne</li><li>- Graphiques</li><li>- Correcteur orthographique</li><li>- Outils de suppression :<ul style="list-style-type: none"><li>o Suppression ou mise en sommeil des clients qui ne sont plus venus depuis une certaine date</li><li>o Suppression ou mise en sommeil des articles qui en sont plus vendus depuis une certaine date</li></ul></li></ul>

<i>Gestion des anniversaires</i>
<i>Gestion du RGPD</i>
<i>Mise à jour des adresses emails et/ou gsm pour faciliter le suivi</i>
<i>Accès Facebook, Linkedin, Twitter, ...</i>
<i>Gestion des tâches</i>
<i>Agenda, Planning de rendez-vous</i>
<i>Liaison à un programme de comptabilité (WinBooks, ...)</i>
<i>Rappels de paiement</i>
<i>Prise de commande</i>
<i>Préparation des commandes clients (Via Terminaux, Via document imprimé)</i>
<i>Gestion des tournées</i>
<i>Gestion des interventions</i>
<i>Production</i>
<i>Récupération des données : Logistics, Orbis, Geco, Fichiers Excel, Fichiers DBF, ...</i>



## **2.6. Paramétrage et Configurations**

<p><i>Impressions :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Mise en page des documents (Entête, Logo, Couleurs, ...)</i></li><li>- <i>Paramétrage du contenu</i></li><li>- <i>Impression sur papier pré-imprimé</i></li><li>- <i>Impression dans la langue du client</i></li><li>- <i>Gestion du nombre de copie</i></li><li>- <i>Impression des conditions générales de vente</i></li></ul>
<p><i>Gestion des utilisateurs/collaborateurs avec droits d'accès</i></p>
<p><i>Gestion de scénarios : Définition du comportement du logiciel lors de la réalisation de certaines tâches</i> <i>(Scénarios globaux ou par utilisateur)</i></p>
<p><i>Gestion des annexes et des albums photos</i></p>
<p><i>Gestion des menus principaux</i> <i>Personnalisation des boutons</i></p>
<p><i>Gestion des libellés, gestion des traductions</i></p>
<p><i>Gestion des états (rapports) d'impression</i></p>
<p><i>Impressions automatisées</i></p>
<p><i>Outils de recherche (Clients) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Par code, par nom</i></li><li>- <i>Par clé de recherche</i></li><li>- <i>Par n° de tva, n° tél., ...</i></li><li>- <i>Par lien famille</i></li><li>- <i>Par date de dernière visite</i></li><li>- <i>Recherche Full Text</i></li><li>- <i>Recherche multi-critères</i></li><li>- <i>Recherche par code barre</i></li><li>- <i>Recherche via lecteur carte d'identité</i></li></ul>

## 3. Outils de suivi, d'analyse et de prospection

### 3.1. Suivi

<i>Service après-vente (Module SAV)</i>
<i>Gestion CRM</i>
<i>Communication aux clients quand une commande, une préparation est prête (Sms, email, ...)</i>
<i>Gestion des anniversaires (Sms, email, ...)</i>
<i>Relance des clients par date de dernière visite (Sms, email, ...)</i>
<i>Envoi des vœux en période de fête ou informations sur les périodes de fermeture (Sms, email, ...)</i>

### 3.2. Analyse

<i>Analyse des ventes : journalières, mensuelles, annuelles, ...</i>
<i>Comparaison des ventes par région, par type de client, par âge, par activité, ...</i>
<i>Comparaison des chiffres d'affaire par période (jour, semaine, mois, trimestre, année, ...)</i>
<i>Valorisation du stock et comparaison du stock par période</i>

### **3.3. Prospection**

<i>Emailing ciblé (par région, par activité, par âge, ...)</i>
--

<i>Campagne publicitaire : Email, Courrier, Sms, ...</i>
--

## **4. Versions**

<i>Version monoposte</i>
--------------------------

<i>Version réseau</i>
-----------------------

<i>Version hébergée (Cloud)</i>
---------------------------------