

Dealer Business

Nouvelle gestion des offres promotionnelles

Suivi de la documentation

Dernière mise à jour 26/01/2023
Responsable : Nicolas Brousse
Version du logiciel : 15.51
N° Documentation : **DBS-MAG-17**

Table des matières

1. Présentation générale	3
2. Visualisation des promotions en cours	3
3. Création d'une promotions.....	4
4. Déclenchement de la promotion	6

1. Présentation générale

Afin d'optimiser la gestion des promotions dans DBS, le module de gestion des offres promotionnelles a été refondu.

2. Visualisation des promotions en cours

En ouverture du menu de gestion des promotions, la fenêtre présente différentes informations.

Site	Code promo	Désignation	Date début	Date fin	Nb Réf.	Statut
CHATEAUXROUX	NOEL	PROMOS DE NOEL	09/12/2022	25/12/2022	0	

- 1- Permet de filtrer les promotions en cours et à venir pour le site sélectionné
- 2- Liste des promotions en cours et à venir
- 3- Légende des statuts des promotions

3. Création d'une promotions

Cliquez sur le bouton pour créer une nouvelle promotion.

Dans la fenêtre suivante, vous allez pouvoir paramétrer la promotion en indiquant vos critères.

La capture d'écran montre l'interface de configuration d'une promotion. Elle est divisée en plusieurs sections :

- Section 1 (Définition et mode de calcul) :** Contient des champs pour le 'Code Promo', la 'Désignation', la 'Validité du' (date de début et de fin), et le '% de promo' (0,00 appliqué sur le TTC). Elle propose également des options pour gérer les remises existantes (substituer, cumuler, cascade, ou choisir le plus avantageux).
- Section 2 (Pièces concernées) :** Permet de sélectionner les articles concernés par la promotion via une liste de références ou une sélection de critères.
- Section 3 (Clients concernés) :** Permet de sélectionner les sites (ex: CHATEAUROUX) et les départements (ex: Atelier, Carrosserie, Commercial, Location).

En bas de la fenêtre, il y a des boutons d'action ('Enregistrer', 'Déclencher la promotion', 'Imprimer les pièces en promo'), des champs pour le 'Lus' et 'Retenus', et un bouton 'Quitter'.

1- Définition et mode de calcul de la promotion

Vous définissez ici :

- Le code et la désignation de la promotion.
- La validité de la promotion.
- Le pourcentage de la promotion.
- La règle de gestion si le client bénéficie déjà d'une remise.
- Le site et/ou le département impacté par la promotion.

2- Sélection des pièces entrant dans la promotion

La promotion s'applique sur une sélection de référence :

- Filtrez par constructeur, familles, fournisseurs, etc. les références devant faire l'objet de la promotion.
- Vous pouvez également générer une promotion uniquement sur les pièces en stock mort.

La promotion s'applique sur une liste de références :

Pièces concernées par la promotion **Clients concernés par la promotion**

La promotion s'applique sur
 Une sélection de références Une liste de références

Fichier des références à importer

Référence	Marque	Description

- Vous pouvez saisir manuellement les références à inclure dans la promotion ou importer un fichier CSV préparé en amont. Ce fichier devra être structuré avec la référence en colonne 1 et le n° du constructeur en colonne n°2.

3- Sélection des clients entrant dans la promotion

Pièces concernées par la promotion **Clients concernés par la promotion**

La promotion s'applique à
 Tout le monde Certaines catégories de clients Une liste nominative de clients

La gestion des offres promotionnelles permet de restreindre les clients pour lesquels elle s'appliquera :

- Tout le monde : l'ensemble des clients bénéficient de la promotion.
- Certaines catégories de clients : sélectionnez la ou les catégories de clients (catégorie de remise).

La promotion s'applique à
 Tout le monde Certaines catégories de clients

Catégorie(s) concernée(s)
 Toutes les catégories Clients

<Sans remise>
FIDELITE DESTINEA
PROFESSIONNEL

- Une liste nominative de clients : saisissez manuellement les clients bénéficiant de la promotion ou importez un fichier CSV préparé en amont. Ce fichier devra être structuré avec le n° client en colonne 1.

Pièces concernées par la promotion
Clients concernés par la promotion

La promotion s'applique à
 Tout le monde
 Certaines catégories de clients
 Une liste nominative de clients

A appliquer sur les clients
 Fichier des clients à importer ... *Fichier csv au format : custno + ";"*

Custno	Nom	Adresse	Téléphone	Em

4. Déclenchement de la promotion

Après avoir enregistré la promotion avec vos critères, vous pouvez :

- Imprimer un listing des références pris en compte pour cette promotion.
- Puis déclencher la promotion si la sélection répond à votre attente.