

G-OPTICS GENERALITES

Table des matières

1. Introduction.	2
2. Gestion des fiches optiques.	2
3. Gestion des fiches lentilles.	2
4. Gestion des fiches acoustiques.	2
5. Gestion commerciale.	3
5.1. Documents Clients.	5
5.2. Documents Fournisseurs.	7
5.3. Gestion des articles - Stock.	8
5.4. Autres options	9
5.5. Modules annexes.	9
5.6. Paramétrage et Configurations	10
6. Outils de suivi, d'analyse et de prospection	10
6.1. Suivi	10
6.2. Analyse.	11
6.3. Prospection.	11
7. Gestion des prix.	12
7.1. Généralités.	12
7.2. Remises, Promotions, Soldes.	12
7.3. Prix des verres.	13
8. Gestion du stock.	13
9. Article lié.	14

Date de mise à jour : 05/09/2021

1. Introduction.

Le programme **G-OPTICS** comprend 5 parties :

- La gestion des fiches optiques
- La gestion des fiches lentilles
- La gestion des fiches acoustiques
- Une gestion commerciale complète
- Des outils de suivi, d'analyse et de prospection

Le logiciel est conçu pour s'adapter à vos besoins spécifiques sur base d'un paramétrage sur mesure.

Le logiciel 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 des fiches optiques.

Veillez consulter le document « G-Optics - Fiche optique ».

3. Gestion des fiches lentilles.

Veillez consulter le document « G-Optics - Fiche lentille ».

4. Gestion des fiches acoustiques.

Veillez consulter le document « G-Optics - Fiche acoustique ».

5. Gestion commerciale.

Quatre parties constituent la gestion commerciale :

- Documents Clients
- Documents Fournisseurs
- Documents de gestion du stock
- Modules annexes

La gestion commerciale est gérée par un ensemble de signalétiques de base.

Liste des signalétiques de base

<p><u>Fichiers de base</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Clients - Prospects - Fournisseurs - Contacts : <ul style="list-style-type: none"> ○ Personne de contact ○ Adresse de livraison ○ Adresse de facturation ○ Lien famille - Articles 	
<p><u>Fichiers Annexes - Tiers</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Activités, Professions - Civilités, Titres - Groupes - Langues - Nationalités - Sources (Prospects) - Types de client - Types de fournisseurs 	<p>Enseignant, Employé, ... Monsieur, Madame, ...</p> <p>Français, Néerlandais, ... Belge, Français, ... Salon, Site Web, ... Hôpital, Administration, ... Fournisseur, Fabricant, ...</p>
<p><u>Fichiers Annexes - Codes postaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pays - Régions - Codes postaux 	<p>Belgique, France, ... Hainaut, Nord, ... Belges, Français, ...</p>

<p><u>Fichiers Annexes - Gestion</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Codes Iso Tva - Codes Tva - Comptes, Imputations comptables - Conditions de paiement - Modes de paiement - Modes de transport - Journaux - Devises 	<p>BE, FR, ... 0, 6, 21, M21, E, ... 6000, 7000, ... 30 jours, 30 jours fin de mois, ... Cash, Bancontact, ... Dhl, Poste, ... VEN, TIC, COM, ... EUR, ...</p>
<p><u>Fichiers Annexes - Articles</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Types - Familles - Sous-familles - Dimensions - Tailles, Couleurs - Unités - Collections (Montures) - Modèles - Matières - Marques 	<p>Accessoires, Montures, ...</p>
<p><u>Fichiers Annexes - Verres</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Famille - Sous-famille - Indice - Traitement - Marque - Matière - Diamètre - Type - Teinte - Infos techniques : Frame Fit, Progression, Poids, Courbure, ... 	
<p><u>Fichiers Annexes - Lentilles</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Famille - Sous-famille - Marque - Modèle - Sorte - Type - Couleur - Fournisseur - Fabricant 	

5.1. Documents Clients.

Gestion des documents

- Offre / Devis
- Commandes
- Bons de livraison
- Factures / Pro formas
- Notes de crédit
- Vente comptoir / Caisse

Outils

- Transformation de documents :
 - o Offre / Devis en bon de commande ou en facture
 - o Commande en note d'envoi ou en facture
- Regroupement des notes d'envoi sur une facture
- Regroupement des ventes comptoirs sur une facture
- Génération des notes crédit sur base d'une facture
- Génération de VCS (Communication structurée)
- Impression d'un code barre pour chaque document
- Types de facturation :
 - o Adresse du client
 - o Adresse du client avec personne de contact
 - o Adresse de facturation avec personne de contact
(Ex. : Facturation pour une société avec n° de tva)
 - o Adresse d'un tiers avec personne de contact
(Ex. : Facturation des homes)

Statistiques de vente

- Par client
- Par période
- Par article, monture, verre, lentille, ...
- Par famille
- Par région
- Par sexe
- Par vision
- + Sélection multi-critères

Historique

Chiffre d'affaire

- Par client
- Par période
- Comparaison par année
- Sélection multi-critères :
 - Par région
 - Par codes postaux
 - Par activité
 - ...

Impressions diverses

- Documents
- Listes
- Tickets
- Etiquettes

Point de vente

- Gestion de caisse
- Gestion des modes paiement
- Gestion de cartes de fidélité :
 - Simple
 - Par famille
- Bon d'achat
- Clôture de caisse
- Gestion du fond de caisse
- Impression Ticket de caisse
- Transfert en banque
- Statistiques :
 - Par poste
 - Par vendeur, par collaborateur
 - ...

5.2. Documents Fournisseurs.

Gestion des documents

- Offre / Devis
- Commandes
- Bons de livraison
- Factures / Pro formas
- Notes de crédit

Outils

- Transformation de documents :
 - o Offre / Devis en bon de commande ou en facture
 - o Commande en note d'envoi ou en facture
- Regroupement des notes d'envoi sur une facture
- Regroupement des ventes comptoirs sur une facture
- Génération des notes crédit sur base d'une facture

Statistiques d'achat

- Par fournisseur
- Par période
- Par article

Historique

Chiffre d'affaire

- Par période
- Comparaison par année
- Sélection multi-critères :
 - o Par fournisseur
 - o Par région
 - o Par codes postaux
 - o Par activité
 - o ...

Impressions diverses

- Documents
- Listes

5.3. Gestion des articles - Stock.

Articles composés
Articles liés
Gestion des Tailles / Couleurs
Gestion des numéros de lots et/ou numéros de série
<u>Gestion des prix</u> <ul style="list-style-type: none">- Prix unique- Prix par client (15 prix max.)- Prix hors tva ou tva comprise- <u>Calcul des prix</u> :<ul style="list-style-type: none">o Coefficiento Margeo Formules de calcul diverses- Indexation des prix
Gestion des tarifs, promotions, remises, soldes + Remise multi-critères : <ul style="list-style-type: none">- Par âge- Par activité- ...
<u>Inventaire</u> <ul style="list-style-type: none">- Par année- Par date : Inventaire à la date du ...
Gestion des mouvements de stock
Déclassement des articles
Valorisation de l'inventaire : par période, à une date bien définie, ...
Gestion multi-sites, multi-dépôts (Magasins) - Gestion de centrale
<u>Impressions diverses</u> <ul style="list-style-type: none">- Documents- Listes- Etiquettes

5.4. Autres options

Signalétique Représentants

- Signalétique
- Gestion du passage du représentant

5.5. Modules annexes

Gestion des utilisateurs/collaborateurs avec droits d'accès

Prospection

Suivi des clients (CRM)

Service après-vente (SAV)

Emailing

Outils

- Envoi de sms
- Envoi d'emails (Outlook, Gmail, ...)
- Lecture des cartes d'identité
- Accès à Google Maps
- Génération de fichiers « PDF »
- Export des données au format xls et xlsx (Excel), ...
- Gestion et impression de codes barres :
 - o Clients
 - o Articles
 - o Documents
- Archivage des données
- Backup avec rappel date dernière copie de sécurité
- Aide en ligne

Gestion des anniversaires

Gestion du RGPD

Lors de saisies, mise à jour des adresses emails et/ou gsm pour faciliter le suivi

Création d'un client sur base d'un numéro de tva

Accès Facebook, Linkedin, Twitter, ...

Gestion des tâches, Agenda, Planning de rendez-vous

5.6. Paramétrage et Configurations

<i>Impressions : Mise en page des documents (Entête, Logo, Couleurs, ...)</i>
<i>Gestion des utilisateurs/collaborateurs avec droits d'accès</i>
<i><u>Gestion de scénarios</u></i> <i>Définition du comportement du logiciel lors de la réalisation de certaines tâches</i>
<i>Gestion des annexes et des albums photos</i>

6. Outils de suivi, d'analyse et de prospection

6.1. Suivi

<i>Service après-vente (Module SAV)</i>
<i>CRM : Suivi client</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>Relance des clients pour les renouvellements de lentille (Sms, email, ...)</i>
<i>Envoi des vœux en période de fête ou informations sur les périodes de fermeture (Sms, email, ...)</i>

6.2. Analyse

<i>Analyse des ventes : journalières, mensuelles, annuelles, ...</i>
<i>Comparaison des ventes par région, par type de client, par vision, par âge, par sexe, ...</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>

6.3. Prospection

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

7. Gestion des prix.

7.1. Généralités.

Les prix de vente peuvent être gérés de plusieurs manières :

- Prix unique
- Prix calculé sur base d'un prix d'achat et d'un coefficient
- Prix calculé sur base d'un prix d'achat et d'une marge
- Utilisation de formules spécifiques

Les prix peuvent être identiques à tous les clients ou spécifiques à un client.

Les prix peuvent être importés via un fichier transmis par votre fournisseur.

Les prix peuvent être enregistrés dans les signalétiques (Montures, Accessoires, Verres, ...) OU encodés manuellement.

Les prix de vente peuvent être TVA comprise ou Hors tva.

Gestion des codes tva normaux, intra-communautaire et export

Des prix peuvent être encodés pour :

- des articles divers
- des accessoires
- des montures
- des verres
- des lentilles
- des traitements
- des suppléments

7.2. Remises, Promotions, Soldes.

- Remise Monture
- Remise Vision de loin
- Remise Vision de près
- Remise globale client
- Remise Multi-critères
- Gestion des promotions
- Gestion des soldes
- Gestion des articles gratuits → 1 monture achetée + 1 monture offerte
- Clôture de la carte de fidélité : Remise, Réduction en argent ou Bon d'achat

7.3. **Prix des verres.**

Il existe différentes possibilités de gérer les prix pour les verres :

- *Prix de vente simple*
- *Prix de vente du verre : Prix + Prix Traitement + Total Suppléments*
- *Prix via une grille d'encodage (Sphère Min./Max., Cylindre, Addition)*
- *Prix par diamètre*
- *Prix par indice*

Prix d'un verre =

- *Prix avec supplément compris*
- *Prix avec traitement compris*
- *Prix avec supplément et traitement compris*
- *Prix du verre + Prix du supplément*
- *Prix du verre + Prix du traitement*
- *Prix du verre + Prix du supplément + Prix du traitement*

8. Gestion du stock.

La gestion du stock peut être active pour :

- *Les articles divers*
- *Les montures*
- *Les verres*
- *Les lentilles*
- *Les accessoires*

Elle est active par :

- *Article simple*
- *Taille / Couleur*
- *N° de lot*
- *N° de série*

La gestion du stock est automatique ou manuelle.

Possibilité de gérer un inventaire à tout moment.

Impression du stock à une date donnée.

Import d'un inventaire : via fichier Excel, lecteur codes barres.

9. Article lié.

Exemple : On vend une monture + 1 chaînette

Article principal : la monture
Article lié : la chaînette

Autre exemple : On vend une lampe de poche + piles

Article principal : la lampe de poche
Article lié : la ou les pile(s) correspondante(s) à la lampe de poche

L'article lié provient du fichier Articles (Il peut avoir un prix, il peut être géré en stock ou pas)