

CRM-V6 Gestion de la relation clients Progial

Pour donner du bien-être à vos précieux clients



Le module Progial **CRM-V6** est une composante importante du P.G.I. (**Progiciel de Gestion Intégrée**) de Progial.

Couplé au module **ADV-V6**, il concerne aussi bien des fabricants que des négociants de produits alimentaires et connexes, en spécialisant un certain nombre de guides, de tâches, les rendant ainsi beaucoup plus efficaces.

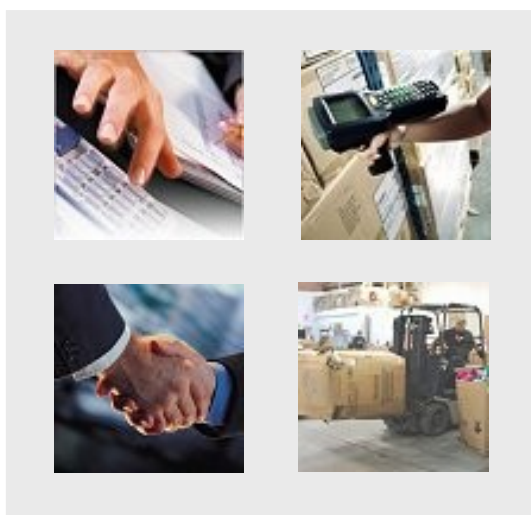
Son champ d'action, c'est le client final, pour lequel il n'a qu'une seule préoccupation : servir justement le client, et faire que ce commerce s'exerce dans les règles de l'art, le plus professionnellement possible.

Le logiciel est rodé aux montages de sociétés les plus complexes, aux organisations commerciales très concentrées ou au contraire très décentralisées, et il s'affranchit formidablement des difficultés que ces situations peuvent engendrer.

CRM-V6 est au service des industriels et des négociants de l'agro-alimentaire.

Sa parfaite connaissance de ces métiers n'est plus à démontrer, **CRM-V6** est un produit réputé, apprécié au quotidien par les personnels de près de **120 sites**.

La vie des affaires impose rapidité
Et fiabilité totale,
Faites confiance à CRM-V6
Pour être votre meilleur assistant



📦 Données de base

Gestion multi-dossiers et multi-sociétés

Par liens avec l'**ADV** :

- Multi-sociétés d'achats
- Multi-sites de fabrication
- Multi-sites de livraison et multi-départs
- Multi-sociétés comptables et facturation
- Réglages de comptabilité générale et analytique associés

Sociétés de facturation

Par liens avec l'**ADV** :

- Jusqu'à 99 sociétés dans 1 dossier
- Identité complète
- Identifiants CNUF et GS1 par société
- Paramètres de refacturation inter-sociétés, en intra et extra groupe

Guides de commandes

- Guide de commandes génériques communs à un ensemble de clients (référencement central par ex) et/ou spécialisés par clients et articles
- multi guide par client (un guide par gamme-produit par exemple)
- Défini par période (saison), jour (L/M/M/J/V/S/D&F), et tour dans la journée (1/2/3/4/5), en période habituelle, ou en période vacances, ou en jour férié (traité comme un Dimanche ou comme le jour normal de la semaine)
- Les quantités de produits figurent tour par tour ou pas (référencement seul ou pré-commande modifiable)
- Ordre de préparation supporté réglable soit par des numéros d'ordre, soit par progression d'emplacements
- Prix de cession HT et de vente TTC conseillé (pour les BL rayons frais GMS), marge HT, poids
- L'appartenance d'un produit au guide client peut être contrôlée en cours de saisie de pièces, et bloquée, avertie ou pas selon réglage du contrôle
- Intégration possible (en scénario automatique) des guides en début de journée, dans le paquet de commandes du jour
- Intégration possible à la demande, isolément, en saisie de pièces
- Programmes utilitaires de remplacement, d'insertion ou de suppressions d'articles dans les guides
- Lien avec la gestion des tournées (TMS)
- Exclusion de tours (TMS)
- Fonctions de duplication de guides, eu égard à un jour et un tour.

Règles de retour

- Autorisations et interdictions de retour pour tout élément de la filière client et de la filière article (période début/fin, % par tranches de quantités livrées, ou % nominal)

Interdictions de livraison

- Interdictions de livraison pour tout élément de la filière client et de la filière article (période début/fin, Oui/Non sur chaque jour de la semaine, Samedi, Dimanche et férié isolés)

Produits spéciaux

- Règles sur productions spéciales (ex festives) avec une datation de contrôle.

Règles de logistique de livraisons clients

- Tableau de logistique des commandes & livraisons, pour chacun des jours de commande de la semaine (L/M/M/J/V/S/D&F) :
 - jour(s) d'expédition prévu,
 - jour de livraison prévu,

- guide de commande associé (rien, guide, dernière commande, cde à J-x)
- sociétés de livraison concernées en période habituelle et en période vacances
- transporteur(s) concernés

- Prise en compte de ces éléments en ADV, et propositions/contrôles de toutes les datations de pièces, de préparation/expédition, de transport (y compris plate-forme intermédiaire), de livraison finale.

Commerce à l'export

- Affectation des clients à une table de langue
- Tarifs multi-devises et conversions
- Tables de traduction et désignations pour chaque langue
- Traduction des éléments d'étiquetage, GS1, et personnalisés, y compris les éléments automatiques de compositions de produits
- Choix de la langue sur chaque type de pièce, états totalement paramétrables par langue
- Doublonnages de langue autorisés sur les pièces
- Réglages de facturation liés en ADV (table de taxes, n° intra-CEE, régime DEB, règlements & échéances, devise...).

Télévente

- Affectations clients-opérateurs, avec l'heure d'appel, le sens d'appel (société ou client)
- Liste des appels à effectuer, par opérateur, et dans l'ordre des horaires.
- Présentation des commandes à traiter, classées à l'écran par opérateur et dans l'ordre
- Marquage des créations puis des modifications de pièces (opérateur, horodatage)
- Statistiques d'emploi des opérateurs (par pièce)

Objectifs de vente

- Définition d'objectifs de vente par couple article/client, pour 52 semaines glissantes.
- Rappel et contrôle interactif des objectifs, en cours de saisie de commande à l'ADV.
- Listes d'écarts sur objectifs.

EDI

- Tous messages EDI entrants et sortants en relation avec les autres modules du PGI.

Editions

- Analyse et synthèse des retours, analyses des gratuits, des échantillons, listes valorisées par motifs, statistiques retours et gratuits...
- DEB au format de l'administration fiscale.

Interface géo-localisation

- Point GPS dans la fiche client et ensemble des réglages nécessaires pour mettre en oeuvre une interface spécifique.