Analyse fonctionnelle

# Objectif :

* Dynamiser son chiffre d’affaire pour gagner des parts de marché sur ses concurrents européens.
* Réalisation de devis de maisons modulaires
* Augmenter le volume des commandes
* Réalisation des objectifs du groupe
* Pouvoir gérer une volumétrie de commandes largement supérieure à celui qu’elle traite actuellement (la direction pense tripler le nombre de commandes grâce à son nouveau produit),
* Anticiper les commandes de fournitures dès l’acceptation d’un devis,
* Augmenter sa notoriété grâce à la réactivité de la chaine de production.
* Définir les composants des modules qui peuvent être assemblés pour réaliser un projet de maison modulaire.
* Lancées les commandes vers les fournisseurs afin d’accélérer les délais
* Conception des différents modules de chaque gamme afin de faciliter la réalisation de devis.
* Variation des gammes
* Configuration des gammes permettra la création des règles de calcul de chaque gamme en fonction du mode de conception de l’ossature bois
* Définir les pourcentages appliqués aux prix de base pour définir le prix de vente (Marge entreprise - Marge commerciaux)
* Création de plusieurs produits pour un même projet
* création de modules générer automatiquement