



# Spécifications technique solution Tours for life

1 - Le modèle de données

2 -Les rapports

3 - Les rôles et les profils

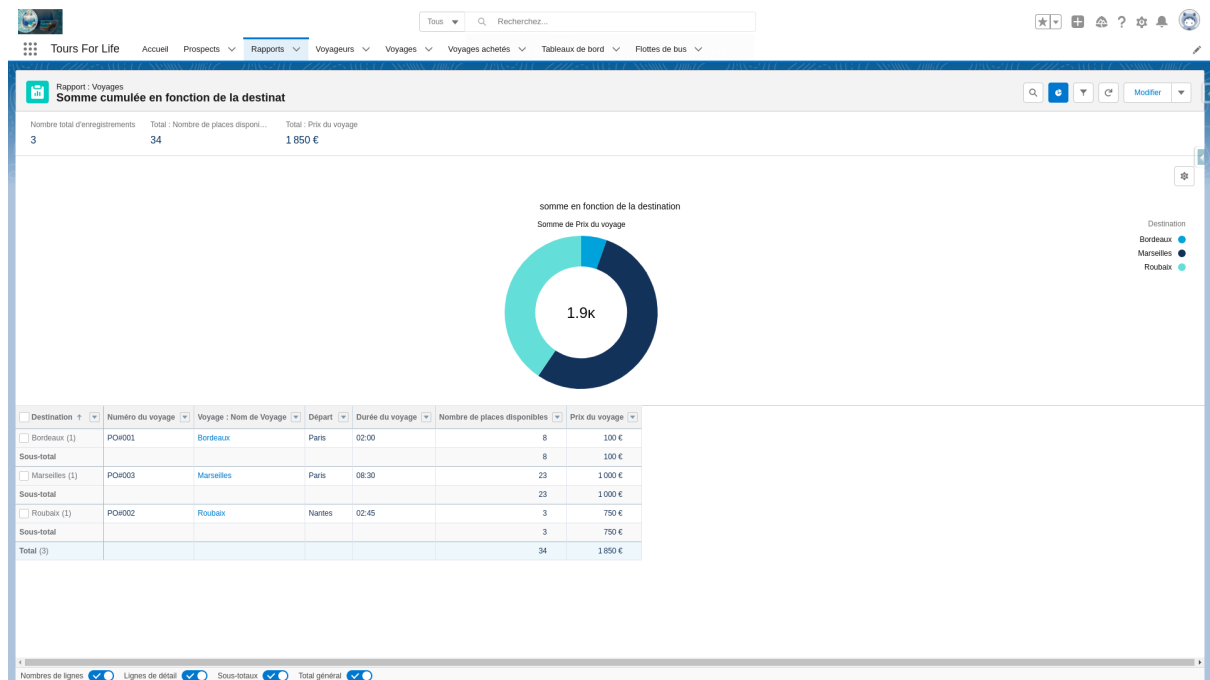
4- Les processus d'automatisation

5- Questions potentielles

# 2 -Les rapports

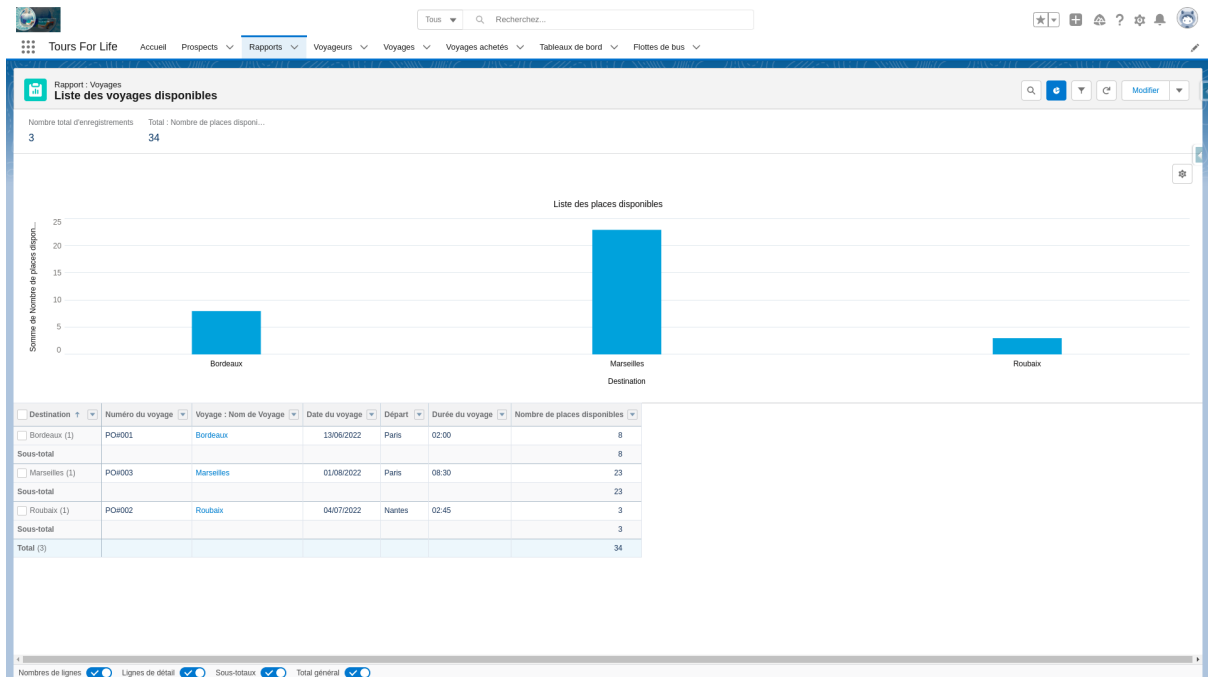
## Rapports disponibles pour les commerciaux

- Rapport sur la somme cumulée en fonction de la destination



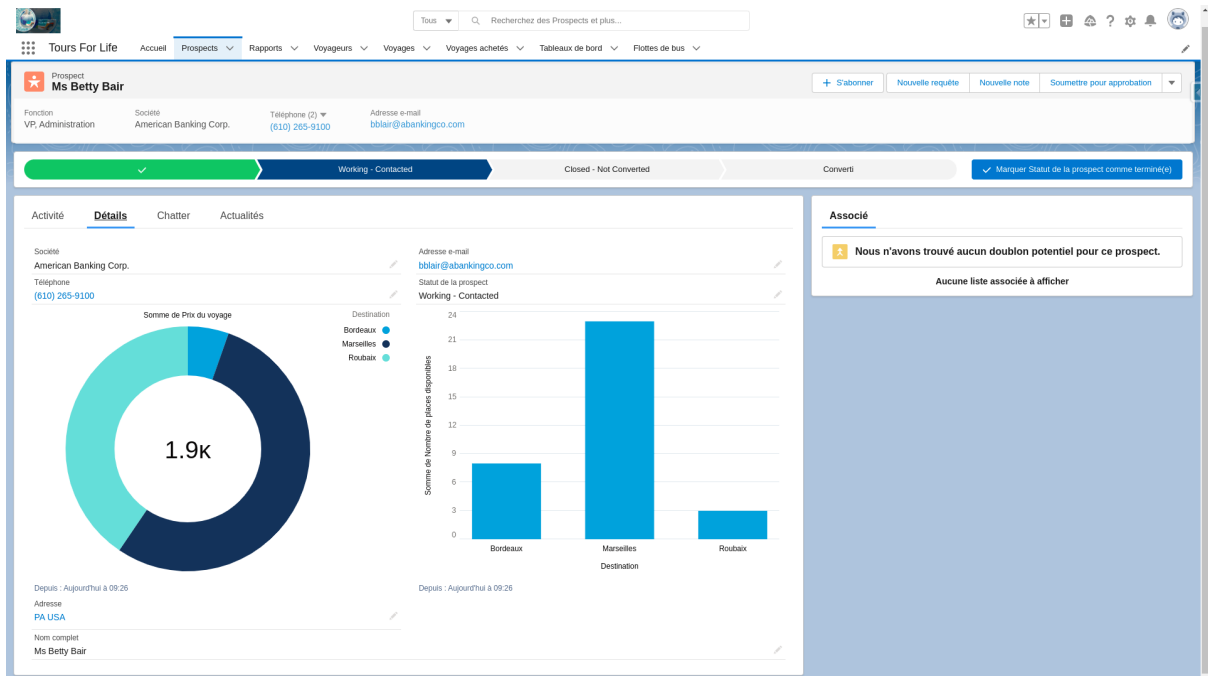
Rapport en donut sur la somme

- Rapport sur la liste des voyages disponibles



Rapport sur la liste des voyages disponible en graphique pour plus de lisibilité

Ces deux rapports sont disponibles dans l'onglet détail des prospects



Vue de l'onglet détail d'un prospect

## Rapport disponible pour les directeurs

Deux rapports sont disponibles uniquement pour les directeurs

- Un rapport sur le nombre de transformation de prospects en voyageurs par commercial

Rapport : Prospects  
nombre de transformations de prospects en voyageurs par commercial

Nombre total d'enregistrements: 1

Propriétaire de la prospect	Converti	Prénom	Nom	Fonction	Société/Compte	Adresse e-mail	Origine de la prospect	Rue	Cote
Steven Lignereux (1)	<input checked="" type="checkbox"/>	Bertha	Boxer	Director of Vendor Relations	Farmers Coop. of Florida	bertha@fcof.net	Web	321 Westcott Building	Hot
Sous-total	1								
Total (1)	1								

Nombre de lignes: ☒ Lignes de détail: ☒ Sous-totaux: ☒ Total général: ☒

Nombre de transformation de prospects en voyageurs par commercial

- Un rapport sur le nombre de voyages achetés par commercial

Rapport : Voyageurs avec des voyages achetés et Voyage  
nombre des voyages achetés par commercia

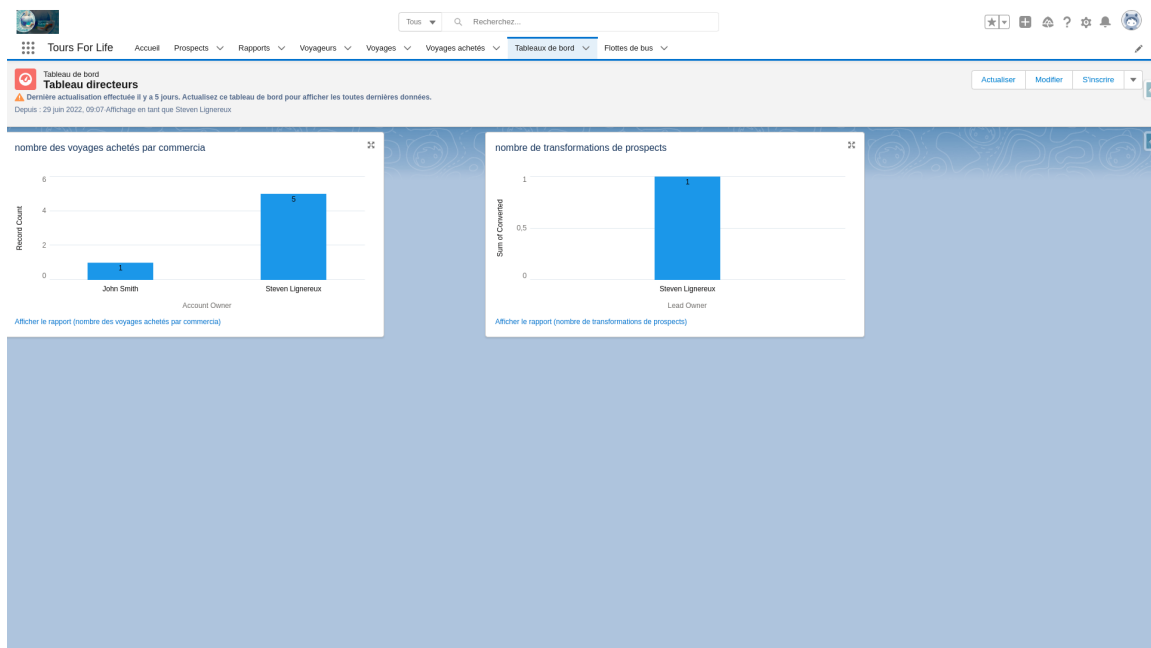
Nombre total d'enregistrements: 6

Propriétaire du voyageur	Nom du voyageur	Type	Voyage acheté : Nom de Voyage acheté	Voyage : Nom de Voyage
John Smith (1)	Molère	-	Voyage 1	Roubaix
Sous-total				
Steven Lignereux (5)	Edge Communications	Customer - Direct	Bordeaux	Bordeaux
	Burlington Textiles Corp of America	Customer - Direct	Roubaix	Roubaix
	Burlington Textiles Corp of America	Customer - Direct	Bordeaux	Bordeaux
	Farmers Coop. of Florida	-	Marselles	Marselles
	Burlington Textiles Corp of America	Customer - Direct	Marselles	Marselles
Sous-total				
Total (5)				

Nombre de lignes: ☐ Lignes de détail: ☒ Sous-totaux: ☒ Total général: ☒

rapport sur le nombre des voyages achetés par commercial.

Ces deux rapports sont visibles dans un onglet spécifique uniquement depuis la page réservée aux directeurs

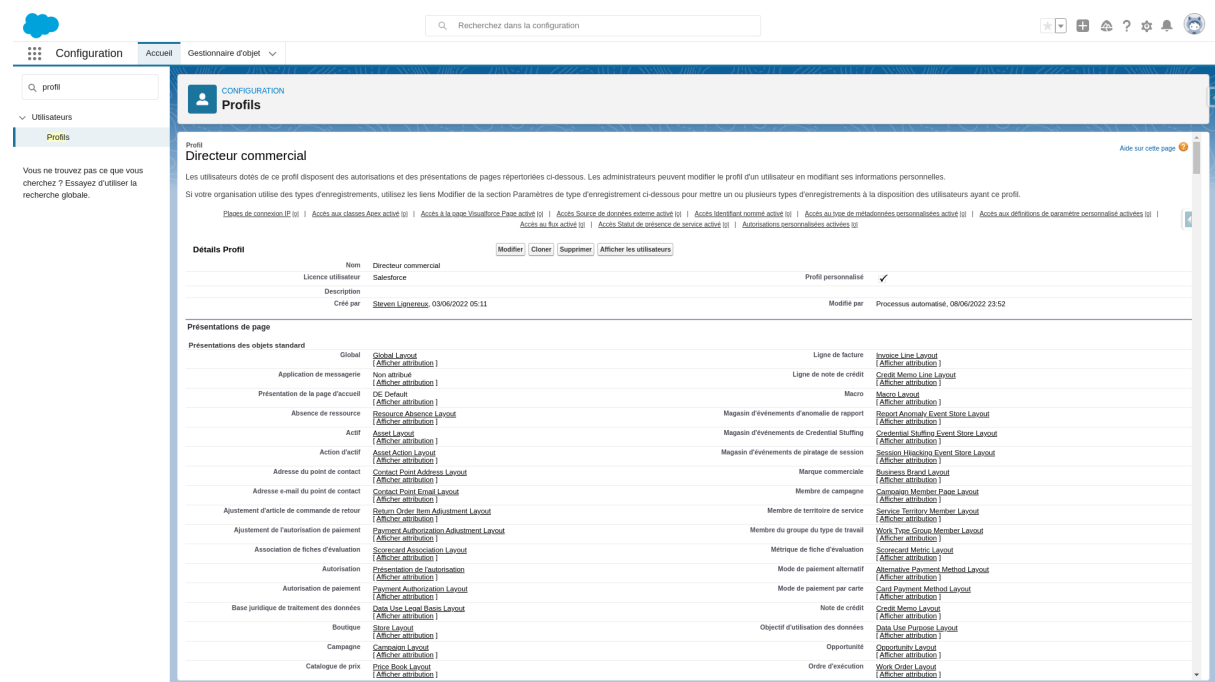


Vue du tableau de bord réservé aux directeurs

# 3 - Les rôles et les profils

## 1 - Les profils

Deux profils ont été mis en place afin de gérer les autorisations sur les différents objets : le profil directeur qui permet d'accéder à plusieurs rapports, de voir tous les objets ainsi que de gérer la flotte de bus



Profil directeur commercial

Autorisations de l'objet personnalisé

	Accès de base				Administration des données	
	Lire	Créer	Modifier	Supprimer	Afficher tout	Modifier tout
Flottes de bus	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Voyages	✓	✓	✓	✓	✓	✓

	Accès de base				Administration des données	
	Lire	Créer	Modifier	Supprimer	Afficher tout	Modifier tout
Voyages achetés	✓	✓	✓	✓	✓	✓

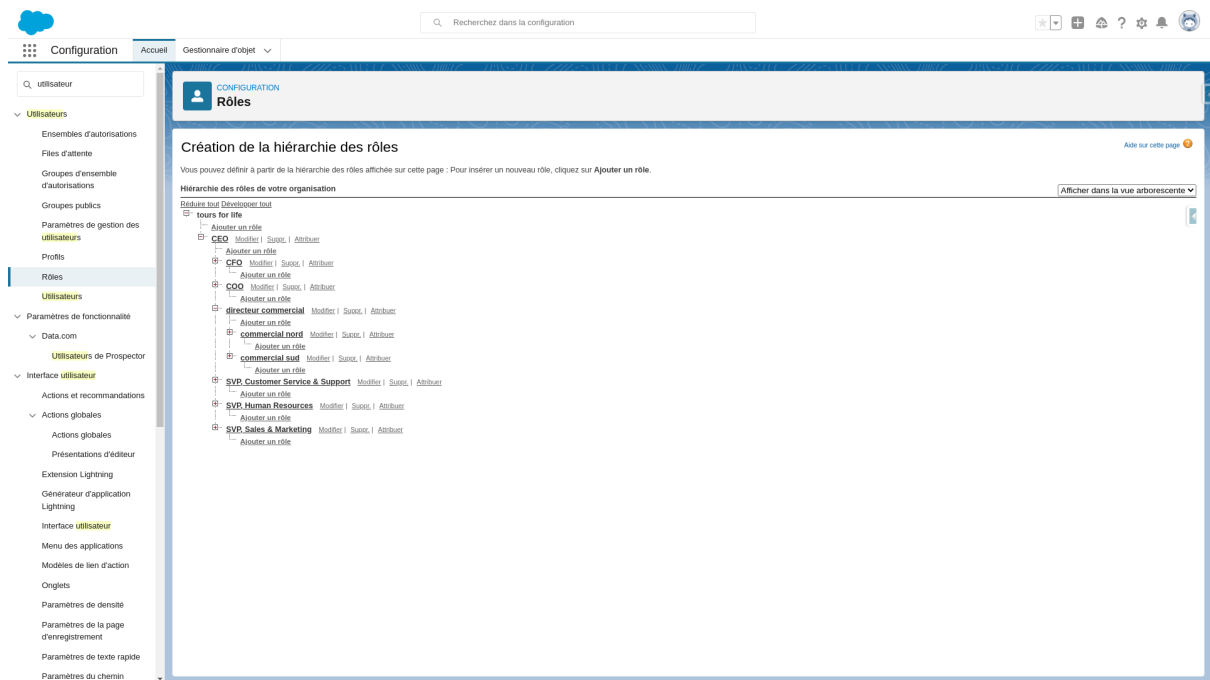
droits sur les objets

Le profil commercial qui permet de gérer les autorisations sur les différents objets, il n'a pas accès aux rapports des directeurs et ne peut interagir avec la flotte de bus. Cependant il est pertinent que la flotte soit visible afin de garder un meilleur contrôle des données.

Accès de base							Administration des données						
	Lire	Créer	Modifier	Supprimer	Afficher tout	Modifier tout		Lire	Créer	Modifier	Supprimer	Afficher tout	Modifier tout
Flottes de bus	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Voyages achetés	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Voyages	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							

Différents rôles ont été créés afin de respecter la hiérarchie :

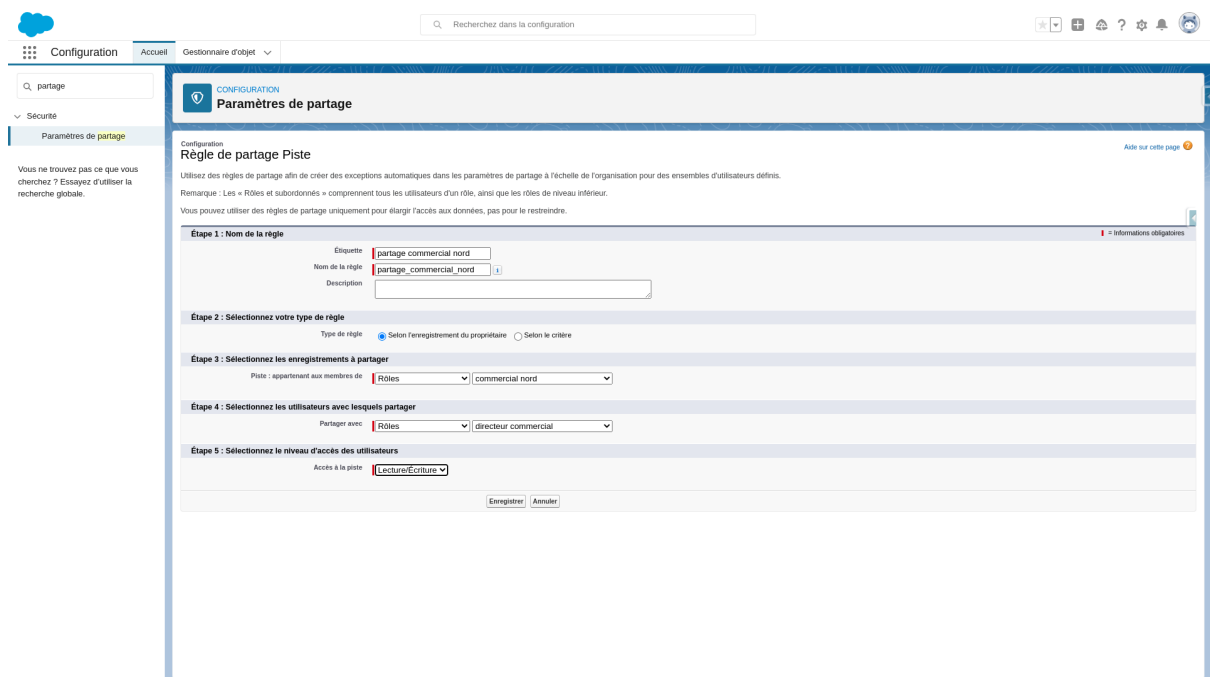
- rôles et les profils



Permet de partitionner les données

### 3- Les règles de partage

Les règles de partages doivent être configurées pour tous les objets afin de respecter la séparation des données demandées



Règle de partage des pistes avec les directeurs commerciaux



A noté quand on assigne des règles à un objet étant le parent d'un autre objet, l'objet enfant hérite de ces mêmes règles et l'on a pas besoin de modifier l'objet enfant

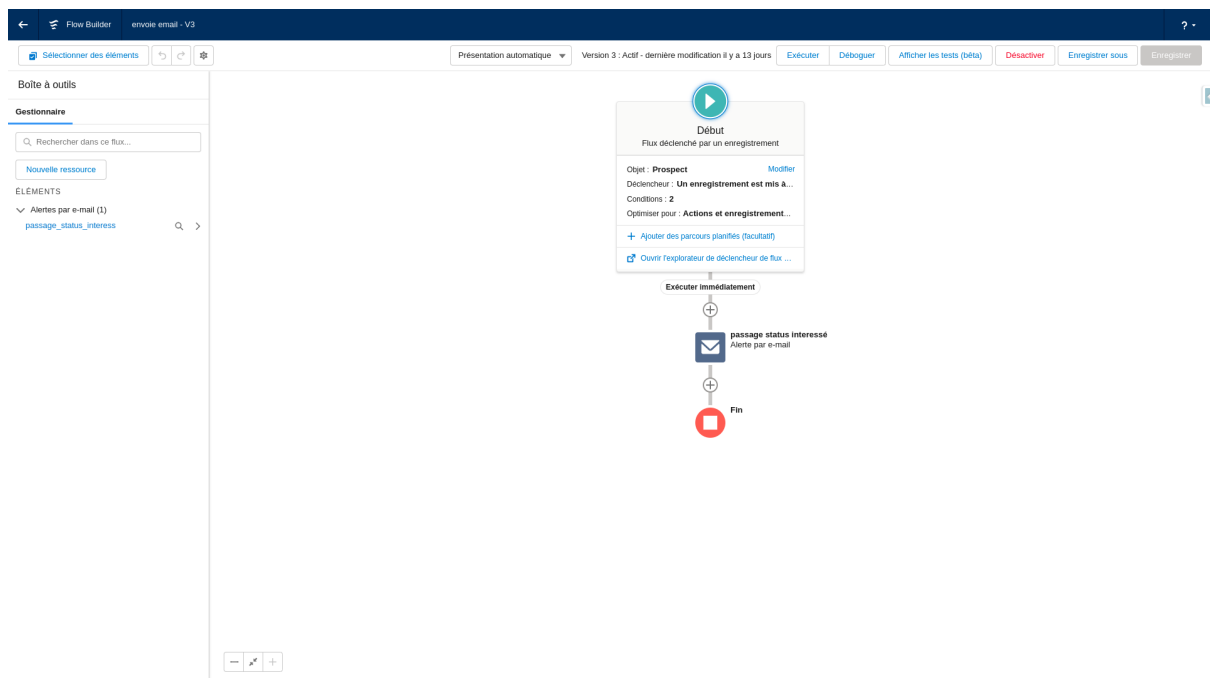
The screenshot shows the Salesforce configuration interface for a sharing rule. The left sidebar contains navigation menus for 'Configuration', 'Administration', and 'Outils de la plate-forme'. The main content area is titled 'Paramètres de partage' and 'Règle de partage Voyage'. It includes a search bar at the top and a series of five steps for configuring the rule. Step 1: 'Nom de la règle' (Rule Name) with fields for 'Étiquette' (Label), 'Nom de la règle' (Rule Name), and 'Description'. Step 2: 'Sélectionnez votre type de règle' (Select your rule type) with radio buttons for 'Selon l'enregistrement du propriétaire' (Selected) and 'Selon le critère' (Not Selected). Step 3: 'Sélectionnez les enregistrements à partager' (Select records to share) with a dropdown for 'Voyage : appartenant aux membres de' (Travel : owned by members of) and a dropdown for 'Rôles' (Roles) set to 'Commercial nord'. Step 4: 'Sélectionnez les utilisateurs avec lesquels partager' (Select users to share with) with a dropdown for 'Partager avec' (Share with) set to 'Rôles et subordonnés' (Roles and subordinates) and a dropdown for 'directeur commercial' (Sales Manager). Step 5: 'Sélectionnez le niveau d'accès des utilisateurs' (Select the user access level) with a dropdown for 'Niveau d'accès' (Access level) set to 'Lecture seule' (Read-only). At the bottom, there are 'Enregistrer' (Save) and 'Annuler' (Cancel) buttons.

illustration de l'héritage des règles de partage d'un objet parent à un objet enfant

# 4- Les processus d'automatisation

## 1- Le processus d'automatisation d'envoi de mail

Afin de respecter le cahier des charges un processus flow a été crée afin d'envoyer automatiquement un email au prospect dès que son statut change.



## 2 - Le processus de décrémentation des places disponibles

On a automatiser la décrémentation du champs nombre de places disponible de l'objet voyages dès qu'un enregistrement dans l'objet voyage acheté est enregistré. L'on considère que si un enregistrement est effectué dans cet objet alors un voyage est acheté donc une place n'est plus disponible.

