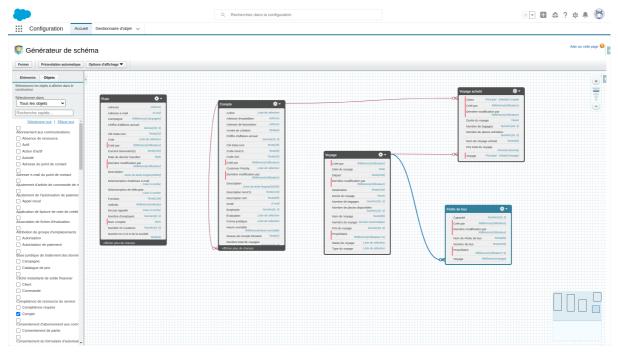


Spécifications technique solution Tours for life

- 1 Le modèle de données
- 2 -Les rapports
- 3 Les rôles et les profils
- 4- Les processus d'automatisation
- 5- Questions potentielles

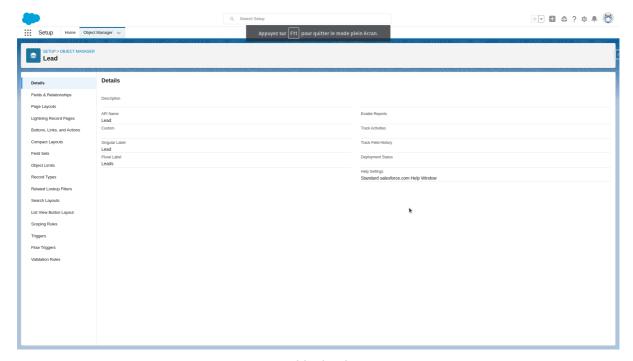
1 - Le modèle de données



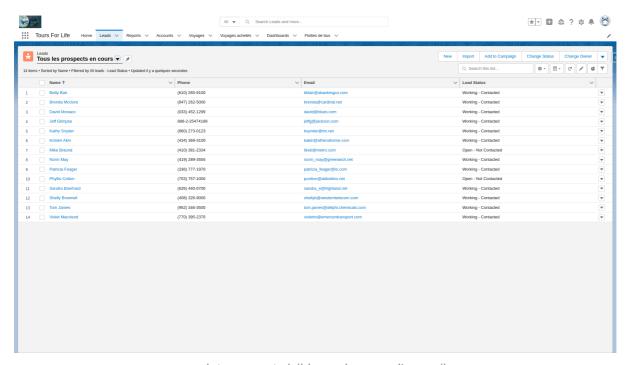
a changer pour mettre avec les activités

1.1 Les objets standards

On a renommé l'objet standard lead en "Prospect"

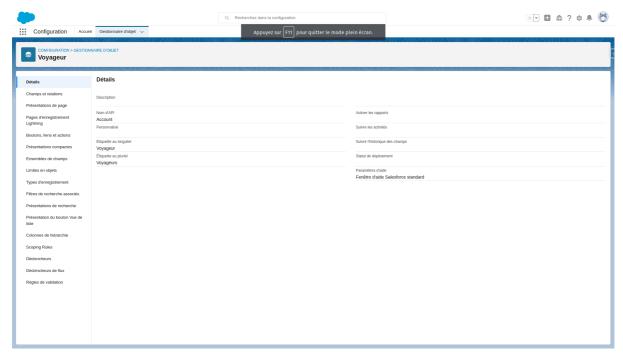


objet lead



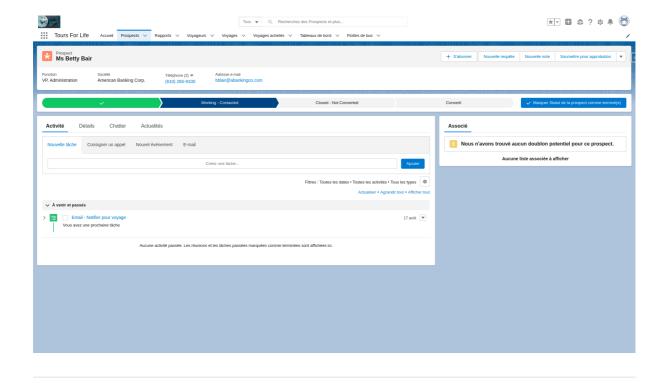
onglet prospect visible sur la page d'accueil

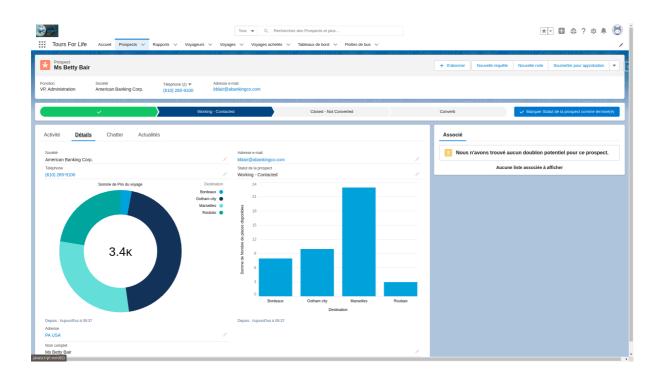
On a renommé l'objet standard comptes en voyageurs



objet compte

1.2 - Les activités

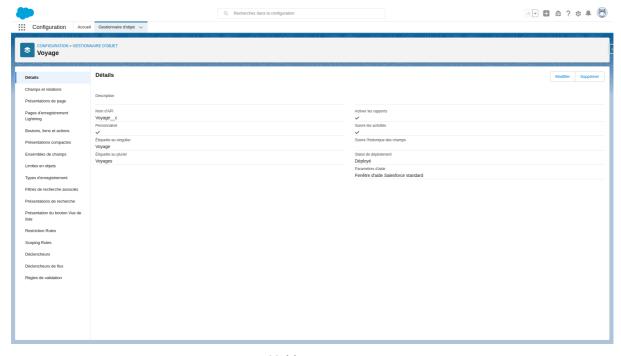




1.3 les objets personnalisés

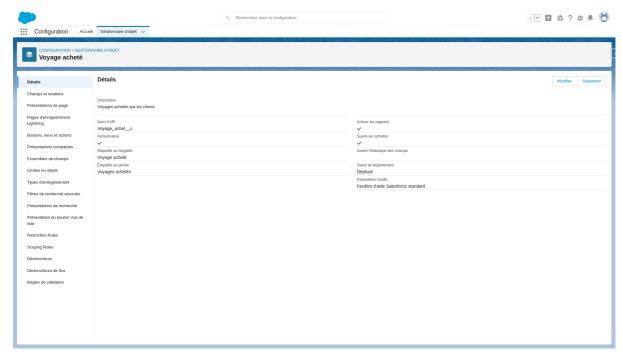
On a créé trois objets personnalisés :

• l'objet voyage



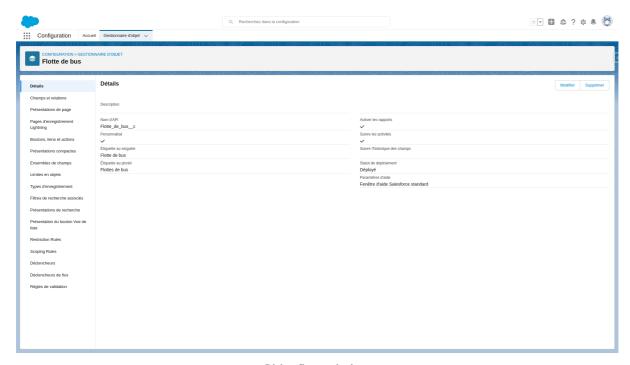
L'objet voyage

• l'objet voyages achetés



Objet voyage acheté

• L'objet flotte de bus que seul le directeur peut manipuler

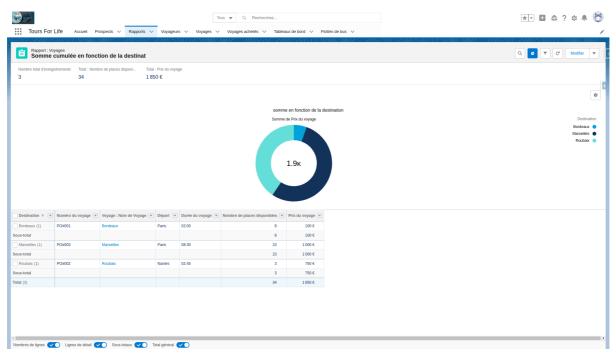


Objet flotte de bus

2 -Les rapports

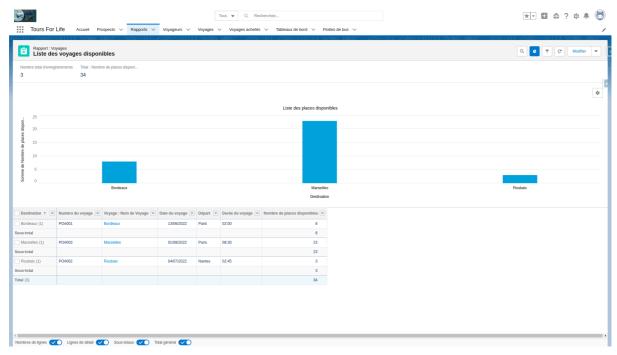
Rapports disponibles pour les commerciaux

• Rapport sur la somme cumulée en fonction de la destination



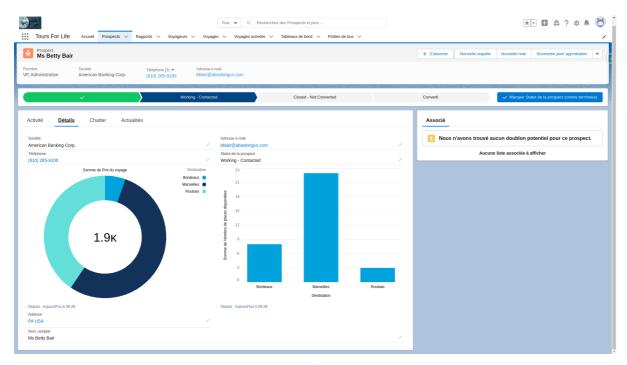
Rapport en donut sur la somme

• 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

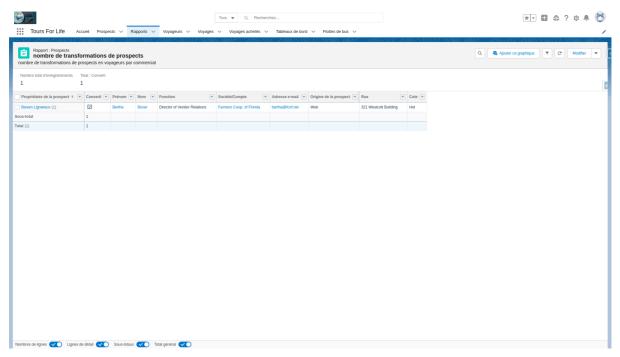


Vue de l'onglet détail d'un prospect

Rapport disponible pour les directeurs

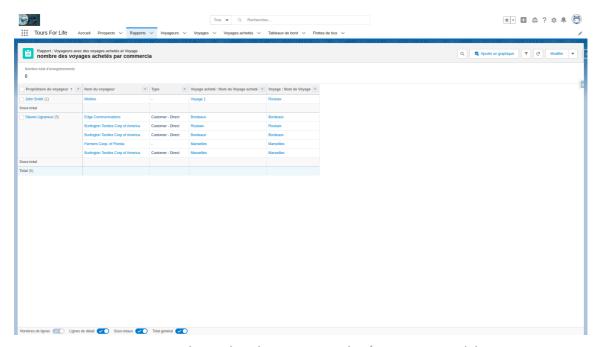
Deux rapports sont disponibles uniquement pour les directeurs

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



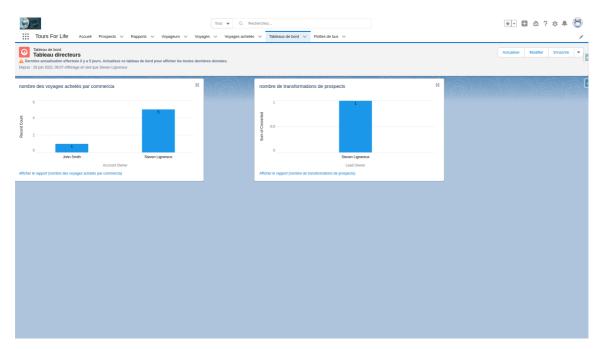
Nombre de transformation de prospects en voyageurs par commercial

• Un rapport sur le nombre de voyages achetés par commercial



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

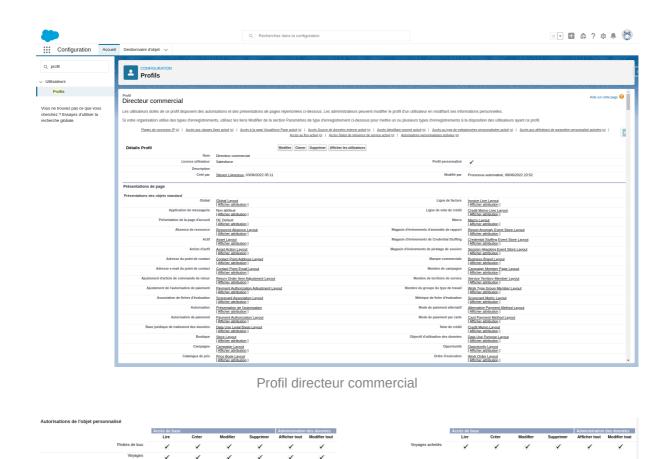


Vue du tableau de bord réservé aux directeurs

3 - Les rôles et les profils

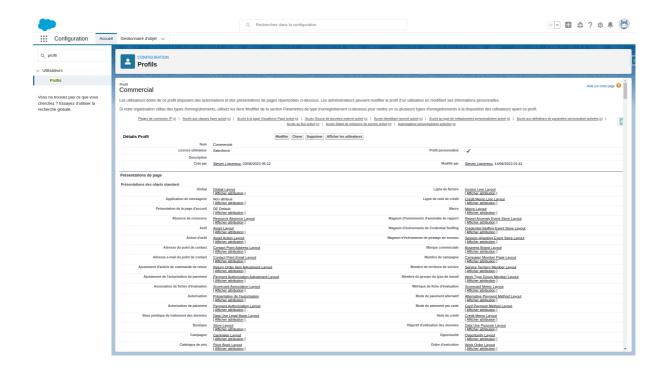
1 - Les profils

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



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.



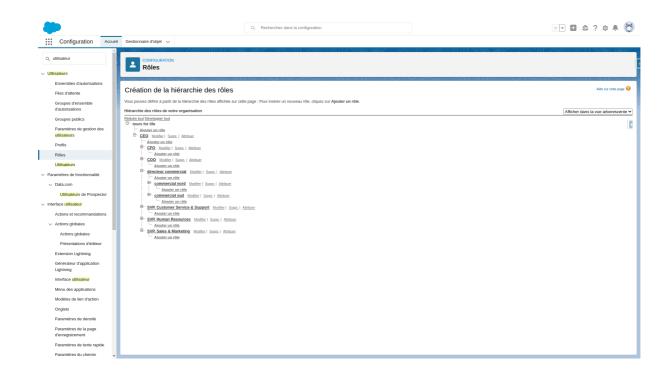


droits sur les objets

2- Les rôles

Différents rôles ont étés créés afin de respecter la hiérarchie :

- un rôle commercial Nord
- un rôle commercial sud au même niveau
- un rôle directeur commercial

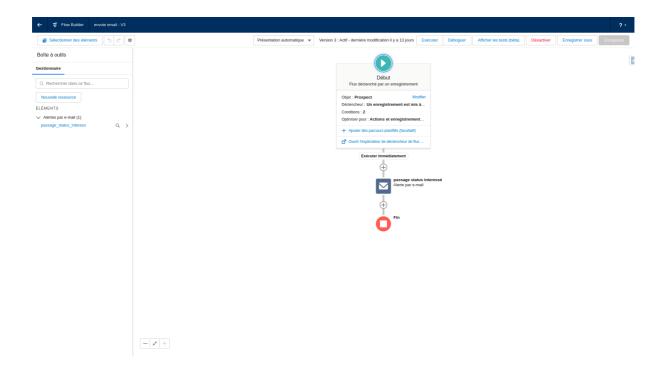


Permet de partitionner les données

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.

