

Analyse PLBSI 1.3

Dispatching des prospects

Le but de cet incrément est de permettre à Anne d'effectuer les dispatch des prospects via PLBSI et de suivre le résultat des actions commerciales

Les apports de l'intégration dans PLBSI :

- Conservation de l'historique dans la base MySQL
- Plus de perte de prospects à cause de notifications considérés comme des SPAM
- Possibilité à terme d'intégrer le dispatching à la fonction de gestion des devis dans PLBSI
- Suppression des fichiers Excel
- Référentiel de données unique pour les commerciaux, les formations, filières, etc..

Ce premier incrément se concentre sur la partie dispatching, le traitement des prospects par les commerciaux sera approfondi dans un second temps.

Rôles PLBSI

- Un nouveau rôle ***dispatcher*** est ajouté dans PLBSI (On peut cumuler les rôles manager, commercial et dispatcher)
- Le rôle commercial reçoit une notification lors d'une affectation, peut visualiser les prospects qui lui sont affectés, exporter cette liste en Excel et renseigner l'issue de son action commerciale
- Tous les cas d'utilisation sont également accessible par le rôle manager

Cas d'utilisation

- Visualiser le statut des prospects en cours.
- Créer / Modifier / Supprimer un prospect
- Affecter un commercial à un prospect
- Visualiser le tableau de répartition

UC1 : Visualisation du statut des prospects en cours

Ce UC est accessible par un menu « Prospects »

UC1A : Dispatcher

Après s'être authentifié, le rôle dispatcher peut accéder à la liste des prospects en cours.

Un code couleur est associé aux statuts Non affecté (statut possibles d'un prospect (~~Affecté~~/Non affecté/En attente/En cours/Gagné/Perdu)

Par défaut, la liste affiche les prospects non affectés du plus récent au + vieux

Des critères de recherche permettent de filtrer :

- sur le statut
- sur un commercial particulier
- sur un type de contact

Une recherche est possible sur la référence/libellé/Entreprise les caractères joker (*) ou plus de résultats (comme dans les recherches de formation PLBSI)

Critère d'acceptance :

Visualisation des différents prospects après saisie des différents types de contact (formulaire web, création manuelle, ...)

- test des critères de recherche
- Accès au détail d'un prospect

UC1B : Commercial

Après s'être authentifié, le rôle commercial peut accéder via le menu à la liste des prospects qui lui sont affectés.

Un code couleur est associé aux statuts En attente (statut possibles d'un prospect (~~Affecté~~/Non affecté/En attente/En cours/Gagné/Perdu)

Par défaut, la liste affiche les prospects non traités du plus récent au + vieux

Des critères de recherche permettent de filtrer :

- sur le statut traité/non traité/tout
- sur un type de contact
- Sur une date

Les mêmes types de recherche sont possibles que dans UC1

Critère d'acceptance :

Visualisation des différents prospects après affectations à un commercial

- test des critères de recherche
- Accès au détail d'un prospect

UC2 : Accès au détail d'un prospect

L'accès au détail d'un prospect s'effectue via un lien sur la liste précédente

UC2A : Dispatcher

Le dispatcher retrouve l'ensemble des informations d'un prospect, un bouton « Editer » permet de passer en mode édition et de modifier/compléter les informations du prospect sauf le champ « issue ».

A la sauvegarde si le commercial a changé, des notifications sont envoyées à l'ancien commercial (s'il existait) et au nouveau

Un bouton « Supprimer » ouvre une fenêtre de confirmation et permet de supprimer le prospect dans la base.

Critère d'acceptance

1. A partir de la liste, j'accède au détail, passe en mode édition et modifie certaines données, sauvegarde. Je me déconnecte et réaccède la fiche afin de voir les modifications effectuées
2. Idem avec modification du commercial avec vérification de l'envoi des mails et l'apparition des prospects dans la liste du commercial

UC2A : Commercial

Le commercial retrouve l'ensemble des informations d'un prospect, un bouton « Editer » permet de passer en mode édition et de modifier l'issue du prospect.

L'issue regroupe 2 champs :

- En attente/En cours/Gagné/Perdu
- Montant Devis

Si Gagné saisie obligatoire du montant

A la sauvegarde, une notification est envoyée au dispatcher

Critère d'acceptance

1. A partir de la liste, j'accède au détail, passe en mode édition et modifie certaines données, sauvegarde. Je me déconnecte et réaccède la fiche afin de voir les modifications effectuées
2. Idem avec modification du commercial avec vérification de l'envoi des mails et l'apparition des prospects dans la liste du commercial

UC3 : Création d'un prospect

Le rôle dispatcher dispose d'une entrée pour créer de toute pièce un prospect. L'activation du menu amène sur une fiche prospect vierge en édition

Critère d'acceptance

test des champs requis, sauvegarde avec ou sans affectation directe du commercial

UC4 : Tableau de répartition

Le rôle dispatcher par une entrée de menu peut accéder au tableau croisé de répartition.

Par défaut, le tableau affiche les données pour l'année en cours.

Il est possible de sélectionner :

- Toutes les années
- Une année particulière
- Un mois particulier d'une année particulière

Critère d'acceptance

Tester les différentes sélections

Estimation haute pour cet incrément

Mise en place des rôles, Modélisation donnée : 0,5 j

Liste prospects (Dispatcher/Commercial) : 1,5j

Détail prospect (Ajout/Création/Modification) : 1j

Notifications : 0,5j

Tableau de répartition : 1j

Reprise des données à partir d'Excel : 1j

Tests/debug/précisions/déploiement (30%) : 1,5

=> Total 7j

