

# PROJET

## Partie 1 :

Au sein de notre entreprise « mariemfashion », nous souhaitons acheter des pantalons du fournisseur « ITC GROUPE ». L'article « Pantalon » est disponible en deux couleur différents noir et bleu . Le fournisseur «ITC GROUPE» propose les prix suivants : Le prix d'achat d'un pantalon est 40dt/pantalon et 30dt/pantalon si la quantité commandée est supérieure ou égale à 5 .

Nous devons créé un devis à notre client « Prêt-à-porter » contenant 1 pantalon noir et 5 pantalons bleus et le lui envoyé par courrier à l'adresse mail « [mariemsfaxi10@gmail.com](mailto:mariemsfaxi10@gmail.com) »

Le client « Prêt-à-porter » souhaite passer un achat des pantalons .

## Partie 2 :

Nous souhaitons acheter des chemises à partir du fournisseur « GLOBOTEX » . L'article « Chemise » est disponible en deux types différents col claudine et Simona et avec un prix de vente : 60dt/chemise .

## Partie 3 :

Module Gestion de la relation client (Customer Relationship Management)

## Cas pratique :

Premièrement , nous avons modifié le nom de notre entrepôt « WAREHOUSE\_FASHION » et nous avons créé l'emplacement « Clothing » .

Nous avons aussi créé 3 catégories d'articles « vêtements », « accessoires » et « tissus » .

Ensuite , pour valoriser notre stock , nous avons choisi la méthode de coût « coût moyen » .

Et pour ranger notre stock , nous avons proposé une stratégie de rangement : « Dès que l'article arrive au WH/Stock , nous le stocke dans l'emplacement Clothing .

Et , nous avons créé une nouvelle unité de mesure « Paquet » pour l'article « Aiguille à coudre » qui a le cout 4dt/paquet .

Pour recevoir des avertissements sur les commandes pour des produits ou vendeurs, nous avons ajouté l'option « Avertissement » et nous avons créé le fournisseur « abounasport » avec un contact « Mohamed » et dans l'onglet « notes internes » nous avons ajouté un message bloquant « Il livre très en retard » .

## Partie 1 :

Etape 1 : Créer l'article pantalon avec les deux variantes et un prix de vente = 40 dt

Etape 2 : Passer une commande de 2 pantalons noirs et 6 pantalons bleus .

Etape 3 : Confirmer la commande

Etape 4 : Lors de valider la réception , modifier le nombre « fait » ( inférieur au quantité commandé : 1 pantalon noir et 5 pantalons bleus) et créer un reliquat .

Etape 5 : Valider le reliquat

Etape 6 : Créer la facture fournisseur puis comptabiliser , payer la totalité de la facture par chèque .

Etape 7 : Créer le client « Prêt-à-porter » et le donner l'adresse mail

Etape 8 : Créer un devis pour ce client

Etape 9 : Confirmer le devis

Etape 10 : Envoyer par courrier le devis au client

Etape 11 : Valider la livraison

Etape 12 : Créer la facture client

Etape 13 : Cocher cout logistique (LandedCosts)

Etape 14 : Créer un nouvel article nommé, Transport, qui est un service et cocher « Est un coût au débarquement »

Etape 15 : Passer un achat de 1 pantalon noir et 2 pantalons bleus pour le client « Prêt-à-porter »

Etape 16 : Confirmer la commande et valider la réception

Etape 17 : Créer la facture et ajouter un transport avec un prix de 7 dt

Etape 18 : Passer un achat de 7 pantalons noirs à partir du fournisseur « GLOBOTEX », confirmer la commande et valider la réception

Etape 19 : Considérer une quantité d'article comme rebut (2) en cliquant sur « rebut ».

## Partie 2 :

Créer un article qui s'appelle Chemise formé par tissu , bobine fil et perle suivant la nomenclature (Bills of Materials BoM): 1 Chemise = 5 m tissu (en mètre) +2 bobine fil (unité) + 5 perle (unité)

– Créer l'article Tissu

- Approvisionnement : achat sur stock, article stockable
- Prix d'achat : 10 TND, Tva :19 %
- Facture d'achat (Vendor Bills) basée sur stock, facture de vente (Invoicing) basée sur commande.
- Seuil d'approvisionnement : min=10m, max =30m

– Créer l'article Bobine Fil

- Approvisionnement : achat sur stock, article stockable
- Prix d'achat : 3 TND, Tva :19 %
- Facture d'achat basée sur stock, facture de vente basée sur commande.
- Seuil d'approvisionnement : min=5, max =10

– Créer l'article Perle

- Approvisionnement : achat sur stock, article stockable
- Prix d'achat : 1 TND, Tva :19 %
- Facture d'achat basée sur stock, facture de vente basée sur commande.

- Seuil d'approvisionnement : min=5, max =20 , la quantité commandé doit être toujours un multiple de 5 .

– Créer l'article Chemise

- Approvisionnement : production sur commande, article stockable

- Prix de vente : 60 TND, Tva :19 %

- Facture de vente basée sur commande.

- Créer la nomenclature

3. Passer un achat de 30m Tissu , 8 Bobine Fil et 15 Perle à partir du fournisseur « Globotex » qui possède un avertissement « Nous avons des problèmes avec ce fournisseur »

4. Valider la réception de la totalité des articles

5. Créer la facture d'achat

6. Payer la totalité de la facture par chèque

7. Passer une vente de 5 Chemise au client « Outfit »

8. Livrer le client

9. Créer la facture puis régler en espèces

## Partie 3 :

1. Ajouter une nouvelle étape appelée « lost » «

2. Créer une équipe commerciale

a. Le nom de l'équipe est « Equipe Mode»

b. Elle peut créer les devis.

c. Le chef d'équipe est Sfaxi Mariem

d. L'objectif de la facturation est 30000dt

e. Ajouter Sfaxi Mariem aux membres de l'équipe

3. Créer une demande de génération de piste

a. Ajouter assurance (insurance) comme secteur industriel

b. Ajouter « sérieux » comme étiquette

4. Créer une opportunité manuellement

- ♣ Le nom de l'opportunité :vente 10 pantalons
- ♣ Le revenu espéré est 10000dt
- a) Planifier une activité : un RDV(meeting) de visite le lendemain de 10hà 12h
- b) Modifier l'opportunité créée
- ♣ Modifier la probabilité à 10%
- ♣ Mettre la priorité « High »
- ♣ Ajouter « Sérieux » comme étiquette
- c) Glisser l'opportunité vers « qualified »
- d) Glisser l'opportunité vers « proposition »
- e) Glisser vers « won »
- f) Créer un nouveau devis (quotation)
- ♣ Le nouveau client s'appelle «MagVetements»
- ♣ Le produit proposé est 10 pantalons à 40dt/pantalon
- 5. Créer une opportunité à partir des emails
- 6. Créer une opportunité à partir de site web
- a. Aller à site web
- b. Remplir le formulaire du « contacter nous » avec le sujet est « demande de prix »
- d. Cliquer sur la piste créée (demande de prix)
- e. Convertir la piste vers une opportunité
- ♣ Choisir l'équipe «Equipe Mode» comme sale team
- ♣ Choisir Sfaxi Mariem comme responsable
- 7. Générer des pistes à partir du pipeline
- a. Cliquer sur le bouton « generate leads»
- b. Ajouter « transport » comme secteur industriel
- 8. Modifier le moyen(medium) de l'opportunité « vente 10 pantalons » par email