

# 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 créer 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 aves 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 commander

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 10h à 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 »
    - c. Cliquer sur la piste créée (demande de prix)
    - d. Convertir la piste vers une opportunité
  7. Choisir l'équipe « Equipe Mode » comme sale team
  8. 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