

# Présentation du Nouveau Système de Gestion des Clients de R-Corp

## Introduction

Aujourd'hui, nous allons vous présenter notre nouvelle conception de gestion des clients, axée sur la simplicité et l'efficacité.

## Objectifs

Notre objectif est de créer un système qui :

- Facilite l'inscription des clients.
- Améliore la gestion des adresses pour les livraisons et les facturations.
- Optimise les campagnes marketing.
- Intègre les options de livraison en partenariat avec les bureaux de poste locaux.

## Éléments Clés du Système

1. **Client**
2. **Adresse**
3. **Marketing**
4. **Bureau de Poste**

## Description des Éléments

### Client

- **Identité du Client** : Chaque client aura un identifiant unique.
- **Nom Complet** : Nous enregistrons le nom complet du client pour personnaliser notre service.
- **Email** : L'email sert de nom d'utilisateur pour la connexion et les communications.
- **Numéro de Téléphone** : Facultatif, pour des contacts plus directs.
- **Adresse Principale** : L'adresse de livraison par défaut.

- **Adresse de Facturation** : Pour nos clients professionnels, une adresse distincte pour les factures.
- **Adresse de Collecte au Bureau de Poste** : Une option pour récupérer les commandes dans un bureau de poste proche.

## Adresse

- **Détails de l'Adresse** : Rue, ville, code postal, pays.
- **Type d'Adresse** : Indication si c'est une adresse de domicile, de facturation, ou autre.

## Marketing

- **Campagnes** : Gestion des différentes campagnes marketing.
- **Liste de Clients** : Sélection des clients ciblés par les campagnes.
- **Moyen de Communication** : Choix entre email et téléphone pour contacter les clients.

## Bureau de Poste

- **Identité du Bureau de Poste** : Chaque bureau de poste a un identifiant unique.
- **Nom** : Nom du bureau de poste.
- **Adresse** : Détails de localisation du bureau de poste.
- **Coordonnées** : Informations de contact pour chaque bureau de poste.

## Fonctionnement du Système

### 1. Inscription du Client

- Les clients s'inscrivent en ligne en fournissant leur nom complet, leur adresse email, et éventuellement leur numéro de téléphone.
- Ils saisissent également leur adresse principale pour les livraisons.
- Optionnellement, ils peuvent ajouter une adresse de facturation et choisir un bureau de poste pour la collecte.

### 2. Gestion des Adresses

- Les clients peuvent gérer plusieurs adresses, en ajoutant ou modifiant leurs informations selon leurs besoins.
- Ils peuvent définir une adresse principale pour les livraisons et, si nécessaire, une adresse distincte pour les factures.

### 3. Campagnes Marketing

- L'équipe marketing peut identifier les clients qui n'ont pas encore effectué d'achat.

- Des campagnes promotionnelles peuvent être envoyées par email ou téléphone pour les encourager à acheter nos produits.

#### **4. Livraison et Collecte**

- Lors de la commande, le client peut choisir de faire livrer à son adresse principale ou à une autre adresse enregistrée.
- Ils peuvent aussi opter pour une collecte au bureau de poste local, en fonction de leur convenance.

## Exemple de Scénario

### **1. Marie s'inscrit chez R-Corp :**

- Elle entre son nom complet, son adresse email et son adresse principale pour la livraison.
- Elle ajoute son numéro de téléphone pour un contact plus facile.

### **2. Marie passe une commande :**

- Elle choisit de faire livrer la commande à son adresse principale.
- Elle peut aussi opter pour une collecte au bureau de poste le plus proche.

### **3. L'équipe marketing de R-Corp veut attirer plus de clients :**

- Ils identifient que Marie n'a pas encore fait d'achat.
- Ils lui envoient un email promotionnel pour l'encourager à découvrir et acheter nos produits.