

QCM de paramétrage des règles de gestion



Version 6.3.0-1.0

Toute reproduction, même partielle, tout transfert à un tiers sous quelque forme que ce soit,
sont strictement interdits sans autorisation écrite de Everwin



	ETUDE D'INTEGRATION	test.docx
Client :		Page 2 sur 6 Date : 14/12/2015

1 Paramétrages standards

La lettre soulignée par défaut correspond au paramétrage standard d'SX.

Les fonctionnalités non activés seront barrées.

Les choix du Client seront soulignés.

1.1 Paramètres généraux

1.7 Accès CXM Mobile

- A L'accès CXM Mobile via un smartphone n'est pas disponible
- B L'accès CXM Mobile via un smartphone est disponible

1.2 Organisation interne

Hierarchie des entités (RG 2.1)

(asa_org_entity_levels)

- A La hiérarchie des entités contient 2 niveaux
- B La hiérarchie des entités contient 3 niveaux
- C La hiérarchie des entités contient 4 niveaux
- D La hiérarchie des entités contient 5 niveaux
- E La hiérarchie des entités contient 6 niveaux
- F La hiérarchie des entités contient 7 niveaux





	ETUDE D'INTEGRATION	test.docx
Client :		Page 3 sur 6 Date : 14/12/2015

1.3 Base clients / prospects

SIRET obligatoire sur les sociétés (RG 4.2) **(asa_cus_siret_required)**

- A Saisie du SIRET non obligatoire.
- B Saisie du SIRET obligatoire pour toutes les sociétés.
- c Saisie du SIRET obligatoire pour tous les clients des pays dont la liste des codes ISO est en paramètre (par défaut France uniquement).
- d Saisie du SIRET obligatoire pour tous les fournisseurs des pays dont la liste des codes ISO est en paramètre (par défaut France uniquement).
- e Saisie du SIRET obligatoire pour toutes les sociétés des pays dont la liste des codes ISO est en paramètre (par défaut France uniquement).

SIRET unique sur les sociétés (RG 4.3) **(asa_cus_siret_unique)**

- A Contrôle d'unicité du SIRET désactivé.
- B Contrôle d'unicité du SIRET actif pour tous les clients



	ETUDE D'INTEGRATION	test.docx
Client :		Page 4 sur 6 Date : 14/12/2015

1.5 Opportunités

Numérotation des affaires (RG 7.1)

(prm_prj_project_autocode, prm_prj_project_E_autocode, prm_prj_inumeprj_state_prj_max)

- A Le code de l'opportunité est saisi manuellement par l'utilisateur.
- B Le code de l'opportunité est généré automatiquement avec le format par défaut (code de l'entité, code de la catégorie de l'opportunité et numéro d'ordre).

Catégories d'affaire (RG 7.2)

(prm_prj_prjscap)

Les affaires peuvent être classifiées par catégories (maintenance, intégration, développement...) à des fins de classement et de consolidation dans les rapports. Vous avez la possibilité d'associer deux axes analytiques par affaire : la catégorie et la sous-catégorie qui peuvent être dépendants l'un de l'autre ou indépendants. Les catégories et les sous-catégories de d'affaire sont gérées par entité de plus bas niveau.

- A L'axe « sous-catégorie » n'est pas géré dans SX
- B L'axe « sous-catégorie » est géré dans SX, et est indépendant de l'axe « catégorie ».
- C L'axe « sous-catégorie » est géré dans SX, et est dépendant de l'axe « catégorie ». La sous-catégorie dépend donc de la catégorie choisie précédemment. Ceci permet de gérer une hiérarchie à 2 niveaux.

Gestion des cycles de vente (RG 5.2)

(sfa_prj_pro)

Les cycles de ventes permettront de définir à l'avance les étapes de traitement d'une opportunité par une suite ordonnée d'actions commerciales, et ainsi de calculer automatiquement une probabilité de signature de l'opportunité.

- A Les cycles de ventes ne sont pas gérés dans SX.
- B Les cycles de ventes sont gérés dans SX pour toutes les opportunités.
- C Les cycles de ventes sont gérés dans SX, mais pas forcément pour chaque opportunité.

Gestion de l'étape de vente (RG 5.3)

(sfa_prj_pro_stp)

Si le cycle de vente est géré sur les opportunités, l'étape actuelle peut provenir des actions commerciales réalisées ou être directement saisie dans l'opportunité.

- A L'étape de vente est calculée automatiquement via la saisie des actions commerciales liées à l'opportunité.
- B L'étape de vente est saisie manuellement sur l'opportunité



	ETUDE D'INTEGRATION	test.docx
Client :		Page 5 sur 6 Date : 14/12/2015

Suivi du Processus SPANCO

- A Les indicateurs de suivi du processus SPANCO sur les opportunités et sociétés sont actifs.
- B Les indicateurs de suivi du processus SPANCO sur les opportunités et sociétés ne sont pas actifs.

Historisation des Opportunités

- A Il n'y a pas d'historisation des opportunités.
- B Les opportunités peuvent être historisées pour en comparer l'évolution dans le temps

Gestion des objectifs et budgets commerciaux (RG 5.5) (sfa_budget)

- A Il n'y a pas de gestion des objectifs et budgets commerciaux.
- B La gestion des objectifs et budgets commerciaux est active.

Synchronisation MS Outlook (RG 25.6) (utl_syn)

- A La synchronisation MS Outlook n'est pas active.
- B La synchronisation est active sur les contacts dans le module CRM.
- C La synchronisation est active sur les actions commerciales dans le module CRM.
- D La synchronisation est active sur les contacts et les actions commerciales dans le module CRM.
- F La synchronisation est active sur les contacts, les actions commerciales et les actions de production des modules CRM.

Synchronisation MS Outlook automatique (RG 25.7) (utl_syn_outlook_auto)

- A La synchronisation MS Outlook automatique n'est pas active.
- B La synchronisation automatique est disponible mais désactivée par défaut dans les préférences utilisateur.
- C La synchronisation automatique est disponible et active par défaut à la connexion dans les préférences utilisateur.
- D La synchronisation automatique est disponible et active par défaut à la déconnexion dans les préférences utilisateur.



	ETUDE D'INTEGRATION	test.docx
Client :		Page 6 sur 6 Date : 14/12/2015

- F La synchronisation automatique est disponible et active par défaut à la connexion et à la déconnexion dans les préférences utilisateur.

Connexion LinkedIn

- A La Connexion avec LinkedIn n'est pas actif.
- B La Connexion avec LinkedIn est activé.