

Projet CRM

Objectif

La startup Google édite Revizor, l'application de fiches de révisions pour les étudiants. L'application est constituée de différents composants :

- L'éditeur et le lecteur de fiches de révisions ;
- La marketplace pour que les étudiants vendent ou distribuent gratuitement leurs fiches de révision entre eux ;
- Le chatbot pour expliquer aux étudiants comment utiliser Revizor ;
- L'outil de CRM pour aider Google à vendre Revizor à ses différents clients.

Fonctionnalités

Application principale

L'application CRM donne accès à l'éditeur de ventes réservé aux commerciaux de Google, ainsi qu'à l'écran des analyses des ventes.

Les utilisateurs doivent se connecter avec un login / mot de passe ou via leur compte Facebook.

Une API REST complète permet d'interagir avec les différents composants de CRM.

L'application CRM est en français ou en anglais selon l'url indiquée dans le navigateur.

L'application principale est un composant Django / Angular.

CRM

Le CRM suit le processus de vente d'une solution de fiches de révision à des écoles en marque blanche. Le tableau principal contient une action de vente par ligne.

Une action de vente est composée des propriétés suivantes :

- Date de création
- Date de la dernière mise-à-jour
- Nom de l'école
- Nom et prénom du contact de l'école
- Statut de la vente : 1er contact, proposition, relance, négociation, refus, abandon, gagné
- Montant signé

- Provenance du contact : démarchage, appel entrant, bouche à oreille, réseau, salon
- Prochaine action
- Échéance de la prochaine action
- État de l'action : à faire, en cours, en pause, terminée, arrêtée
- Commentaires
- Pièce(s) jointe(s)

Chaque ligne peut être éditée avec les boutons modifier et supprimer. Les lignes sont éditables directement dans le tableau. Un bouton ajouter permet de rajouter une nouvelle action de vente.

Pour accéder à l'éditeur des actions de vente, l'utilisateur doit se connecter avec un login / mot de passe ou via son compte Facebook.

Exemple d'action de vente :

- Date de création : 04/10/2019
- Date de la dernière mise-à-jour : 04/10/2019
- Nom de l'école : Big School
- Nom et prénom du contact de l'école : Pierre Martin
- Statut de la vente : 1er contact
- Montant signé : NA
- Provenance du contact : salon
- Prochaine action : démonstration
- Échéance de la prochaine action : 20/10/2019
- État de l'action : en cours
- Commentaires : revoir les slides
- Pièce(s) jointe(s) : slides.pptx

L'éditeur des actions de vente est un composant Django / Angular.

Analyse des actions de vente

L'écran d'analyse des actions de ventes donne accès à un tableau d'analyses dont chaque ligne représente une propriété : la somme des montants signés par mois, le nombre 1er contacts par mois, le nombre de ventes gagnées ou encore le nombre de ventes abandonnées. L'utilisateur sélectionne la propriété qu'il souhaite analyser sur les 12 derniers mois. L'analyse de cette propriété est affichée sous forme d'un tableau et d'un graphique avec en abscisse les mois et en ordonnée la propriété qui l'intéresse.

Pour chaque propriété, l'utilisateur peut fixer dans le tableau des analyses des actions de vente un objectif à atteindre dans le mois. Par exemple, il faut atteindre 10 ventes par mois. L'objectif apparaît comme une ligne droite sur le graphique. La courbe est verte quand elle est au-dessus de la ligne objectif et rouge quand elle est en dessous.

Pour accéder à l'analyse des actions de vente, l'utilisateur doit se connecter avec un login / mot de passe ou via son compte Facebook

L'analyse des actions de vente est un composant Django / Angular.

Livraison attendue

- Réaliser le backend en Django avec Django Rest Framework
- Réaliser le frontend en Angular avec les composants MDBBootstrap
- Réaliser la base de données avec MariaDB
- Rédiger la documentation (installation, architecture, utilisation)
- Mettre le code source sur un serveur Git
- Faire des tests unitaires
- Faire un scénario de test complet avec des valeurs réalistes