

Produits concernés : Sage 30 Gestion Commerciale EP / Sage 100 Gestion Commerciale EP / Sage 100 Entreprise.

Etat mis en avant : « Inactifs par Famille ».

### Utilité :

Cette fonction permet d'identifier les clients inactifs par famille d'articles, autrement dit les clients n'ayant pas effectué de commandes récemment, avec des informations complémentaires sur la durée de cette inactivité et l'historique des ventes, afin de les relancer au plus vite. Un onglet propose également une lettre de relance automatique pour chaque client inactif.

### Bénéfices :

- Gain de temps.
- Meilleur suivi du compte client.
- Fidélisation clients.

### Manipulations :

- 1/ Ouvrir le guide interactif de Sage 30 Gestion Commerciale + Sage 100 GC + Sage 100 Entreprise.
- 2/ Se positionner sur l'onglet « Développement Commercial ».

Guide Interactif Sage 30 Gestion Commerciale Edition Pilotée

25 mars 2009

**Développement Commercial** Gestion Opérationnelle

Catalogue  
 ↓ Vue d'ensemble → Informer → Analyser → Anticiper → Alerter APPROCHE I3A

Accès Métier  
 Accès Direct  
 Lancer le tableau de bord  
 Mettre à jour les données  
 Paramétrer l'Édition Pilotée

### Description

Le guide interactif Sage 30 Gestion Commerciale Edition Pilotée est destiné à faciliter l'accès à vos données de gestion. Les différents rapports ont été organisés afin de vous permettre de répondre à vos objectifs métiers comme "développer l'activité commerciale" de votre entreprise ou "optimiser la gestion opérationnelle". Différents axes d'analyses et vues métiers vous sont proposés pour accéder aux rapports.

**Sélectionner un axe d'analyse**

Tableaux de bord et indicateurs clés
<b>Analyse commerciale approfondie</b>
Analyse multiaxes du CA et de la marge (Clients, Articles,...)
Palmarès des ventes
Comparaison des prix de vente
Suivi des taux de remise
Suivi des taux de marge
Panier Moyen et nombre de ventes
Dépendance Client, Pondération, Règle des 20/80
Saisonnalité des ventes
Evolution mensuelle et par exercice social des Indicateurs clés
Analyse comparative sur plusieurs périodes des indicateurs clés
<b>Identification des potentiels et risques commerciaux</b>

**Besoin d'information ?**  
 En fonction de la nature de votre recherche : Informer, Analyser, Anticiper ou Alerter, vous pouvez décider de n'afficher que les états répondant à votre besoin (Approche I3A).

**Sélectionner l'état**

Liste de vos états
Cartographie France.rep
<b>Activité Commerciale.rep</b>
Carnet de commandes.rep
Devis.rep
Ventes Catégorie Tarifaire.rep
Ventes Qualité Client.rep
Ventes Client.rep
Ventes Famille Article.rep
Ventes Article.rep
Evolution Ventes.rep
Saisonnalité des ventes.rep

Ouvrir l'état...

démonstration | www.sage.fr

3/ Sélectionner l'axe d'analyse « Identification des potentiels et risques commerciaux » + « Clients Inactifs par Famille »  
 => lancer l'état « Inactif par Famille ».

The screenshot shows the Sage 30 Gestion Commerciale Edition Pilotée interface. The top navigation bar includes 'Développement Commercial' and 'Gestion Opérationnelle'. The main menu has 'Vue d'ensemble', 'Informier', 'Analyser', 'Anticiper', and 'Alerter'. The left sidebar contains options like 'Catalogue', 'Accès Métier', 'Accès Direct', 'Lancer le tableau de bord', 'Mettre à jour les données', and 'Paramétrer l'Édition Pilotée'. The main content area is titled 'Description' and contains a 'Sélectionner un axe d'analyse' section with a list of analysis axes. The 'Identification des potentiels et risques commerciaux' and 'Clients Inactifs par famille' items are circled in red. An arrow points from this list to a 'Sélectionner l'état' section, which shows a list of report states. The 'Inactif Par Famille.rep' state is also circled in red. A 'Ouvrir l'état' button is visible at the bottom of the state selection panel. The footer of the interface reads 'démonstration | www.sage.fr'.

4/ Inactif par Famille – onglet « Durée Inactivité ».

Sage 30 Edition Pilotée - Inactif Par Famille.rep

Fichier Edition Affichage Outils Données Fenêtre Aide

BIJOU SA  
 Développement commercial  
 Identification des potentiels et risques commerciaux

**Analyse des clients inactifs par famille d'articles**

Nbre de jours d'inactivité minimum : 60

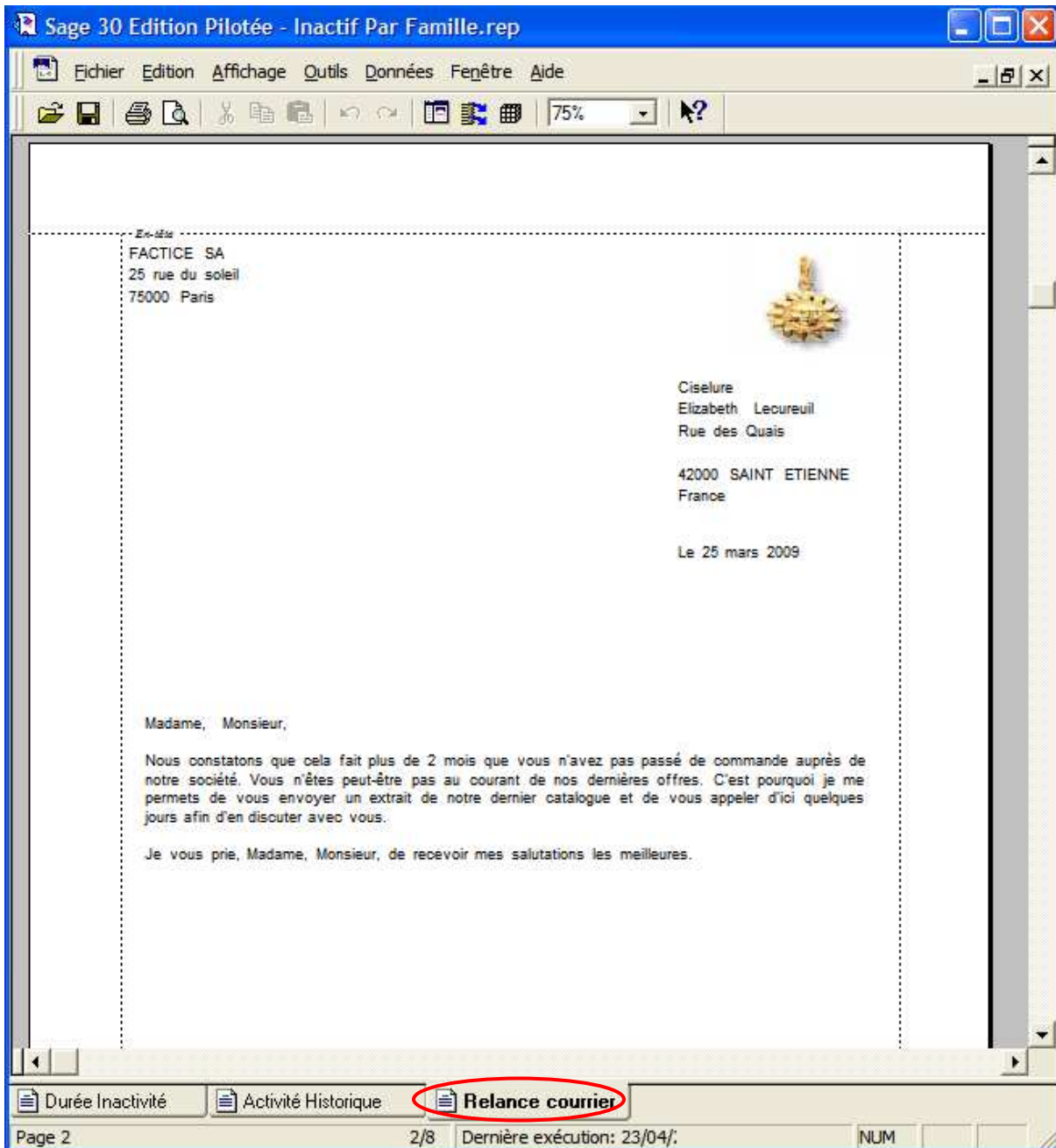
Familles d'articles sélectionnées : Bijouterie Argent;Bijouterie Or

N° Compte	Client	CA HT Historique	Durée Inactivité (Jours)	Durée Inactivité (Année)	Dernière Date Vente
CISEL	Ciselure		473	1,30	05/01/2006
CRIST	Cristaux liquides	162 144	75	0,21	07/02/2007
EMERA	Emeraude SA	33 137	68	0,19	14/02/2007
DIRECTY	Directy Sarl	15 276	458	1,25	20/01/2006
BAGUES	Bague's en or	12 852	69	0,19	13/02/2007
COLOMB	Colombe diamants	5 355	386	1,06	02/04/2006
OPALE	Opale	4 772	466	1,28	12/01/2006
PLATI	Platine & fils	225	455	1,25	23/01/2006
8	Somme:	233 760			

Durée Inactivité    Activité Historique    Relance courrier

Dernière exécution: 23/04/2007 20:21    NUM

4/ Inactif par Famille – onglet « Relance Courrier ».



The screenshot shows a software window titled "Sage 30 Edition Pilotée - Inactif Par Famille.rep". The window contains a mailing label and a letter body. The mailing label includes the address "FACTICE SA, 25 rue du soleil, 75000 Paris" and the recipient's address "Ciselure, Elizabeth Lecureuil, Rue des Quais, 42000 SAINT ETIENNE, France". The date "Le 25 mars 2009" is also present. The letter body starts with "Madame, Monsieur," and contains a message about inactivity. At the bottom of the window, there are three tabs: "Durée Inactivité", "Activité Historique", and "Relance courrier", with the last one circled in red. The status bar at the bottom indicates "Page 2", "2/8", and "Dernière exécution: 23/04/".

En-tête

FACTICE SA  
25 rue du soleil  
75000 Paris

Ciselure  
Elizabeth Lecureuil  
Rue des Quais  
42000 SAINT ETIENNE  
France

Le 25 mars 2009

Madame, Monsieur,

Nous constatons que cela fait plus de 2 mois que vous n'avez pas passé de commande auprès de notre société. Vous n'êtes peut-être pas au courant de nos dernières offres. C'est pourquoi je me permets de vous envoyer un extrait de notre dernier catalogue et de vous appeler d'ici quelques jours afin d'en discuter avec vous.

Je vous prie, Madame, Monsieur, de recevoir mes salutations les meilleures.

Durée Inactivité    Activité Historique    **Relance courrier**

Page 2    2/8    Dernière exécution: 23/04/    NUM