



## Carte de fidélité

1. PARAMÉTRAGES.....	2
2. UTILISATION D'UNE CARTE FIDÉLITÉ.....	4
3. DÉSAFFECTER UNE CARTE FIDÉLITÉ.....	9



### 1. PARAMÉTRAGES

Accès : **Clients > Carte de Fidélité > Paramétrage des méthodes**

Pour enregistrer vos paramètres

Définir le mode opératoire pour l'affectation des points fidélité

Saisir votre méthode par défaut

Simulation				
	Date	Montant	Points	Cumul
1	30/10/08	150,00	15	15
	30/11/08	-150,00	-15	0
1	30/12/08	75,00	7	7
2	30/01/09	175,00	17	24
3	30/02/09	200,00	20	44
	Remise	44,00 (22%)		

Définir votre fait déclencheur : à quel moment le client pourra bénéficier d'une remise fidélité

Indiquer le calcul de la valeur de la remise fidélité



Il est aussi possible de définir des exclusions.

Une exclusion peut se définir :

- soit par type de produit vendu (ex : la famille et/ou le fournisseur)
- soit par la valeur du produit vendu (ex : prix minimum d'un article, remise supérieure à un montant ou un pourcentage)

Un article exclu de la fidélité ne sera pas comptabilisé dans la carte de fidélité. Il ne donnera donc pas droit à une remise fidélité :

The screenshot shows the 'Paramétrage des méthodes' window with the 'Exclusions' tab selected. The window title is 'Cartes de fidélité'. The top bar contains buttons: 'Esc - Fermer', 'F2 - Valider', 'F4 - Supprimer la méthode', and 'F5 - Nouvelle méthode'. The main area is divided into two sections: 'Familles' and 'Exclusions diverses'. The 'Familles' section lists various product categories with checkboxes, all of which are checked. The 'Exclusions diverses' section includes fields for 'Montant minimum d'un article', 'Montant minimum de la transaction', and 'Articles dont la remise est supérieure à'. Below this is a table for 'Exclusions fournisseurs' with columns for supplier name and a checkbox.

Familles	
<input checked="" type="checkbox"/>	0 - SERVICES ET HORS STOCK
<input checked="" type="checkbox"/>	1 - MONTRES
<input checked="" type="checkbox"/>	2 - BIJOUTERIE OR
<input checked="" type="checkbox"/>	3 - BIJOUTERIE OR DIAMANT
<input checked="" type="checkbox"/>	4 - BIJOUX OR /PIERRES COULEUR
<input checked="" type="checkbox"/>	5 - BIJOUTERIE OR GRIS
<input checked="" type="checkbox"/>	6 - PLAQUE OR
<input checked="" type="checkbox"/>	7 - BIJOUTERIE ARGENT
<input checked="" type="checkbox"/>	8 - CADEAUX
<input checked="" type="checkbox"/>	9 - DIVERS
<input checked="" type="checkbox"/>	A - BIJOUTERIE OR COLLIER
<input checked="" type="checkbox"/>	B - famille exonéré
<input checked="" type="checkbox"/>	R - BRACELET CROCODILE ROUGE INTE
<input checked="" type="checkbox"/>	Z - MONTRE HOMME

Exclusions diverses	
Montant minimum d'un article	€
Montant minimum de la transaction	€
Articles dont la remise est supérieure à	€ , ou 10,00 %

Exclusions fournisseurs	
RHON	<input type="checkbox"/>
RHONOR	<input type="checkbox"/>
RICH	<input type="checkbox"/>
RICHARD	<input type="checkbox"/>
ROBB	<input type="checkbox"/>
ROBBEZ MASSON SA	<input type="checkbox"/>
ROLE	<input type="checkbox"/>
ROLEX	<input type="checkbox"/>
ROLO	<input type="checkbox"/>
ROLOT LE MASSON	<input type="checkbox"/>
ROSE	<input type="checkbox"/>
ROSE	<input type="checkbox"/>
ROUR	<input type="checkbox"/>
ROURE ALAIN	<input type="checkbox"/>
ROUX	<input type="checkbox"/>
ROUXEL SA	<input type="checkbox"/>
RRRR	<input type="checkbox"/>
AUX 3 ORFÈVRES	<input type="checkbox"/>
RUBE	<input type="checkbox"/>
RUBEL MARCEL SA	<input type="checkbox"/>

Durant certaines périodes (soldes, promotions,...) il est possible de gérer des exceptions.

Par exemple, sur un mois, vous pourrez doubler les points fidélité pour l'achat d'un produit lié à un fournisseur :

The screenshot shows the 'Paramétrage des méthodes' window with the 'Exceptions' tab selected. The window title is 'Cartes de fidélité'. The top bar contains buttons: 'Esc - Fermer', 'F2 - Valider', 'F4 - Supprimer la méthode', and 'F5 - Nouvelle méthode'. The main area is divided into two sections: 'Périodes particulières' and 'Méthode particulière du calcul des points'. The 'Périodes particulières' section has a table with columns for 'Début', 'Fin', and 'Motif de l'exception'. The 'Méthode particulière du calcul des points' section has fields for 'Famille' and 'Fournisseur', and two radio buttons for 'Pour chaque transaction, on obtient' and 'Nombre de points en plus ou en moins'.

Périodes particulières		
Début	Fin	Motif de l'exception

Méthode particulière du calcul des points	
Famille	
Fournisseur	
<input checked="" type="radio"/> Pour chaque transaction, on obtient 0 points par tranche de 0 €	
<input type="radio"/> Nombre de points en plus ou en moins 0	

De nombreuses possibilités de paramétrage sont disponibles afin qu'ODEIS puisse vous proposer un large panel de gestion de la fidélité client.



### 2. UTILISATION D'UNE CARTE FIDÉLITÉ

La création et l'alimentation de la carte de fidélité se font lors du passage d'une vente.

➤ **Le client ne possède pas de carte fidélité**

Il est possible de lui en affecter une directement depuis les Ventes.

Pour affecter une carte de fidélité, cliquez sur cette icône : l'écran suivant apparaît

Le numéro de la carte fidélité attribuée à ce client doit être saisi ici

➤ **Le client possède déjà une carte de fidélité**

L'écran des Ventes se présente ainsi :

Vente 074 R.F.I. Oper. 1 Mardi 02 Septembre 2008

Esc-Fermer F1-Aide F2-Valider

Vente le Mardi 02 Septembre 2008

Recherche Numéro Client 5735 No Rép. Sav

LE CLIENT N° Ac. / Av.

Fidélité ☒ Gestion Carte

Client

LE CLIENT JEAN 555555

64200 BIARRITZ FRANCE Créé le 09/03/2007

Historique

Ventes Comptes

Catic Qté FMR Acompte Avoir Crédit

Opérateur

Réf.	Prix Fichier	Remise	Prix Vente	Qté	Ac	Désignation	Fam.	Fournisseur	Réf. Four.
<p>Total</p> <p>Remise</p> <p>Total à payer</p> <p>Commentaire</p>									

Saisir le code du vendeur

Affichage du  
numéro de la  
carte fidélité

L'encart "Fidélité" vous permettra de :

- Déterminer si la vente saisie doit être comptabilisée dans la carte.

Si cette option est cochée, les ventes seront écrites dans la carte de fidélité (suivant les paramétrages fidélité).

☒ **Gestion Carte**

Si l'option est décochée, aucune information ne sera écrite sur la carte (cela équivaut à passer une vente sans calcul d'avantage fidélité)

- Visualiser l'encours et l'historique de la carte de fidélité (le montant de la remise actuelle par exemple).



# ODEIS DÉTAILLANT

Carte de fidélité



En cliquant sur ce bouton, l'écran suivant apparaît : il permet de lister toutes les opérations liées à la carte fidélité (vente, reprise, ajout de points manuel, utilisation de la remise fidélité, etc.).

**Carte de Fidélité - 075 BIJOUTERIE - Oper. 1**

Esc - Fermer
 F4 - Supprimer
 F5 - Ajout manuel

F9 - Retirer une carte fidélité

**DODIER Sebastien**

**CF1234567**

**Historique fidélité**
METHODE POINTS

01	Date	Mag.	Action	Montant	Points acquis	Remise générée	Etat	Validité fin
01	09/10/2014	075	Création (075)	0,00			Inactif	
01	09/10/2014	075	Vente (075)	450,00	50	50,00	Inactif	10/2016
01	09/10/2014	075	Vente (075)	779,00	83	83,00	Inactif	10/2016
01	09/10/2014	075	Utilisation (075)	0,00	-7	-7,00	Inactif	

**Détail des articles**

Type Vte	Four.	Réf. Four.	Fam.	Libellé	Réf. article	Remise	Prix unitaire	Qté
Vente	CBER	21968	39B	PERCING DE NEZ	001.331553	7,00	8,00	1,0

## Actions possibles



**F4 - Supprimer**

Permet de supprimer des mouvements sur la carte (**SEULS les mouvements créés manuellement peuvent être supprimés**)



**F5 - Ajout manuel**

Permet d'ajouter (ou enlever) manuellement des points fidélité.



**F9 - Retirer une carte**

Permet de désaffecter une carte d'un client.

Lorsqu'une vente est validée, elle est aussi enregistrée dans la carte de fidélité.

En fonction des paramétrages de la Méthode, elle génère des points fidélité qui ont une valeur.

Cette valeur correspond à la remise fidélité qui pourra être utilisée par le client lors du Fait déclencheur.

Le Fait déclencheur peut être soit

- un nombre de points acquis
- un nombre de passages en caisse
- à volonté (à chaque vente, il y aura une remise fidélité proposée)

Dès que le fait déclencheur est atteint, une alerte apparaît en vente lors de la saisie du nom du client.

Exemple :

Vente - 075 BIJOUTERIE - Oper. 1

Esc-Fermer F1-Aide F2-Valider

Vente le Jeudi 09 Octobre 2014

Recherche Numéro Client 3 584 No Rép. Sav

MAURIN N° Ac. / Av.

Client

Melle MAURIN Lucie  
la vielle 38610 venon  
38610 GIERES

CF1234567  
Créé le 30/05/2011

Tél 1: 0476893455  
luciem13@hotmail.fr

Opérateur

Réf. Prix Fichier Rem

Fidélité

- 28 €

Gestion Carte

Historique

Ventes

Comptes

Calco 251,00  
Qté 2

Acompte  
Avoir  
Édit

Vente - 075 BIJOUTERIE - Oper. 1

Le client dispose d'une remise de 28 € grâce à sa carte de fidélité

OK

Total

Remise

Utilisation remise fidélité

Total à payer

Commentaire

Saisir le code du vendeur

Lors de la saisie des références vendues, si le client souhaite utiliser sa remise, il faut cocher cette option.

Sinon, même si le fait déclencheur est atteint, la vente se cumulera normalement sur la carte et le client bénéficiera d'une plus grande remise lors de son prochain achat.



Si vous décidez d'utiliser la remise fidélité, l'écran de confirmation suivant apparaît :

Remise Fidélité

Esc - Ne pas utiliser la remise fidélité

F2 - Utiliser la remise Fidélité

Situation

Réf.	Prix Fichier	Remise classique	Remise fidélité	Prix Vente	Qté
001.4536053	779,00		28,00	751,00	1,0
Total				779,00	
Remise				28,00	
Dont Remise Fidélité				28,00	
<b>Total à payer</b>				<b>751,00</b>	

Total remise fidélité disponible actuellement :

28 €

▼

% maximum de remise fidélité autorisé :

50 %

▼

Montant de la remise utilisable sur cette vente :

28 €

Remise totale équivalente à 3.59%

### Remarques

La remise fidélité n'est pas utilisable sur des produits déjà remisés.

Si un seuil de remise maximum est paramétré, il est possible que la totalité de la remise fidélité ne soit pas utilisée, le reliquat de remise peut être reporté pour une utilisation future (cf. paramétrage).

Si la vente est validée, la remise fidélité est donc utilisée. On passe alors au rang suivant sur la carte et on reporte éventuellement le reliquat de points et de remise (si le paramétrage de la méthode le prévoit).

➤ **Un rang correspond à toutes les écritures sur la carte avant l'utilisation de la remise.**

Exemple :

Historique fidélité							
TOUS	Date	Mag.	Action	Montant	Points acquis	Remise générée	Etat
01	09/10/2014	075	Création (075)	0,00			Inactif
01	09/10/2014	075	Vente (075)	450,00	50	50,00	Inactif
01	09/10/2014	075	Vente (075)	779,00	83	83,00	Inactif
01	09/10/2014	075	Utilisation (075)	0,00	-7	-7,00	Inactif
02	09/10/2014	075	Report Points (075)	0,00	126		Actif
02	09/10/2014	075	Report remise (075)	0,00		126,00	Actif
02	09/10/2014	075	Vente (075)	8,00			Actif

}

Rang 1

Utilisation fidélité

}

Rang 2

Si une vente est annulée dans la correction de caisse, elle l'est aussi au niveau de la carte de fidélité.

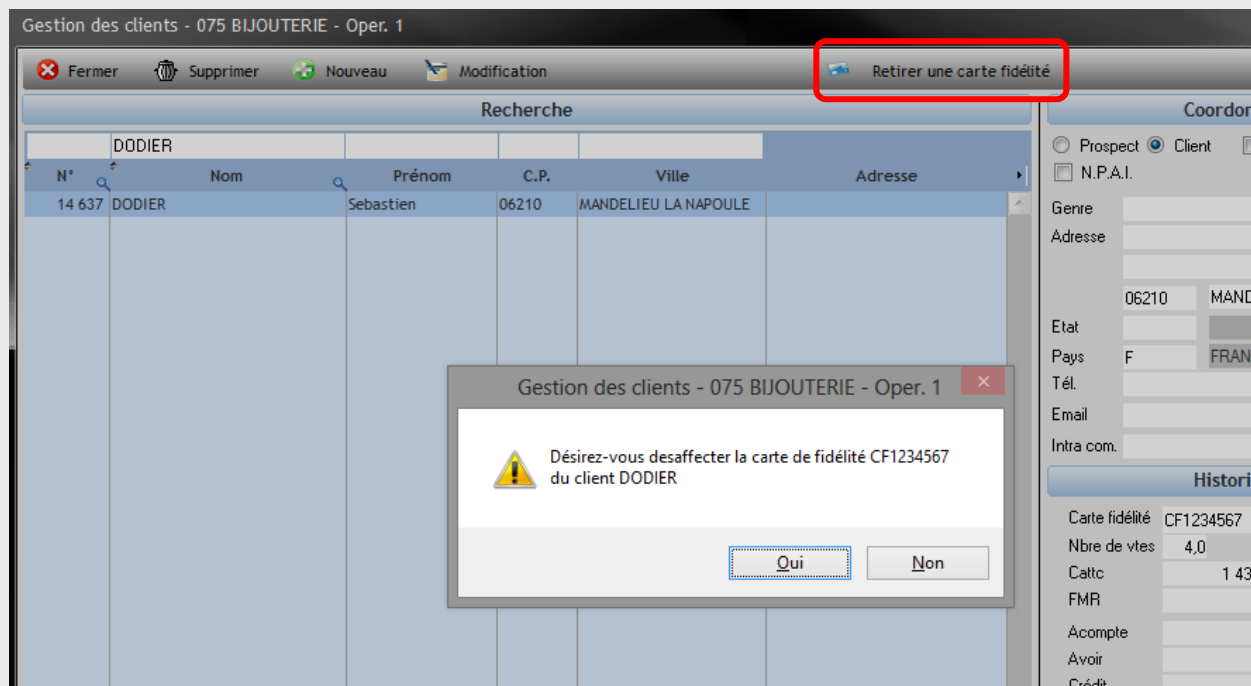




### 3. DÉSAFFECTER UNE CARTE FIDÉLITÉ

Il est possible de retirer une carte de fidélité à un client.

Cette option se trouve dans le menu **Clients > Gestion clients**



En répondant "OUI", la carte fidélité est retirée du client et l'historique de la carte fidélité est effacé.