



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

The screenshot shows the 'Paramétrage des méthodes' (Loyalty Card Configuration) window. At the top, there are menu options: Esc - Fermer (F1), F2 - Valider, F4 - Supprimer la méthode, +1 F5 - Nouvelle méthode, and the ODEIS logo. The title bar says 'Cartes de fidélité' and 'Paramétrage des méthodes'. The main area has tabs: Général, Exclusions, and Exceptions. The 'Général' tab is selected.

Méthode: Libelle METHODE POINTS | Méthode par défaut: 3

Gestion Consolidée?: Non (radio button selected)

Affectation des points:

- Nombre de points cadeaux à la création de la carte: 0
- Pour chaque transaction, on obtient 1 points par tranche de 10 €
- Nombre de points à chaque passage: 5 Points Valides | Durée: 24 Mois
- Gestion des reprises | Affectation de points lors de l'utilisation de la remise

Utilisation de la carte:

- Fait déclencheur: 15 | Points | Report Reliquat de points
 Passages | Report Reliquat remise
 A volonté
- Utilisation de la remise: sur la dernière transaction | la fois suivante
- Remise fidélité Maximum: 50,00 %
- Valeur de la remise:
 - 1,00 € par point | € sur la transaction
 - % sur la transaction

Simulation table:

	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 for 'Méthode 3'. The 'Exclusions' tab is selected. On the left, there's a tree view of product families. On the right, there are two sections: 'Exclusions diverses' (with fields for minimum article price, minimum transaction price, and a discount threshold) and 'Exclusions fournisseurs' (listing suppliers like RHONOR, RICHARD, ROBB, etc.).

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 for 'Méthode 3'. The 'Exceptions' tab is selected. It includes a table for 'Périodes particulières' (with columns for Début, Fin, and Motif de l'exception) and a section for 'Méthode particulière du calcul des points' (with options for calculating points per transaction or by quantity).

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.

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 5 735 No Rép. Sav []
LE CLIENT N° Ac. / Av. []

Client Historique

LE CLIENT JEAN
64200 BIARRITZ FRANCE

Créé le 08/03/2007

Fidélité

Ventes Comptes

Catégorie Qté FMR Acompte Avoir Crédit

Opérateur

Réf.	Prix Fichier	Remise	Prix Vente	Qté	Ac	Désignation	Fam.	Fournisseur	Réf. Four.

Total Remise

Total à payer

Commentaire

Saisir le code du vendeur

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

Détail Fiche Client

Esc-Fermer F2 Validation

Fidélité Date

Carte fidélité 55555
% Remise 0.00

Création 08/03/2007

Anniversaire []

Mariage []

Divers

Création 08/03/2007

Anniversaire []

Mariage []

Secteur []

C. E. []

Métrique 0 Catalogue []

Vendeur []

N.P.A.I. []

Envoi Publicitaire []

Client Bloqué []

Oui (Courrier et Mail) []

Non []

Courrier seulement []

Email seulement []

Date

Création 08/03/2007

Anniversaire []

Mariage []

Codes

CSP []

Tranche Age []

Hobby []

Libre 1 []

Libre 2 []

Contacts

Téléphone []

Email []

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 :

Affichage du numéro de la carte fidélité

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 5 735 No Rép. Sav
LE CLIENT N° Ac. / Av.

Client

LE CLIENT JEAN
64200 BIARRITZ FRANCE

Opérateur

Réf. Prix Fichier Remise Prix Vente Qté Ac Désignation Ram. Fournisseur Réf. Four.

Total Remise Total à payer

Saisir le code du vendeur

Fidélité

Gestion Carte

Historique

Ventes Compte

Catc Qté FMR

Acompte Avoir Crédit

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).



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.).

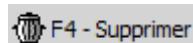
Carte de Fidélité - 075 BIJOUTERIE - Oper. 1

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



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



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



Permet de désaffecter une carte d'une 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 :

The screenshot shows the ODEIS software interface for a sale at '075 BIJOUTERIE - Oper. 1'. The top bar includes standard icons for Esc-Fermer, F1-Aide, and F2-Valider. The main window displays a customer profile for 'MAURIN' with details like address, phone number, and email. A red box highlights the 'Fidélité' section which shows a balance of '- 28 €'. Another red box highlights the 'Gestion Carte' button. A modal dialog box is overlaid on the screen, containing an information icon and the text 'Le client dispose d'une remise de 28 € grâce à sa carte de fidélité'. At the bottom of the main window, there's a row for entering references with a checkbox labeled 'Utilisation remise fidélité' (highlighted by a red box), and a note 'Saisir le code du vendeur' (highlighted by a red arrow pointing to the checkbox).

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 :

Screenshot of the 'Remise Fidélité' (Fidelity Discount) screen in the ODEIS software.

The screen shows a table of items with their prices and discounts:

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	
Total à payer				751,00	

Information on the right side of the screen:

- 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	

Annotations on the right side of the table:

- Rang 1 Utilisation fidélité (covering rows 1-4)
- Rang 2 (covering rows 5-7)

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

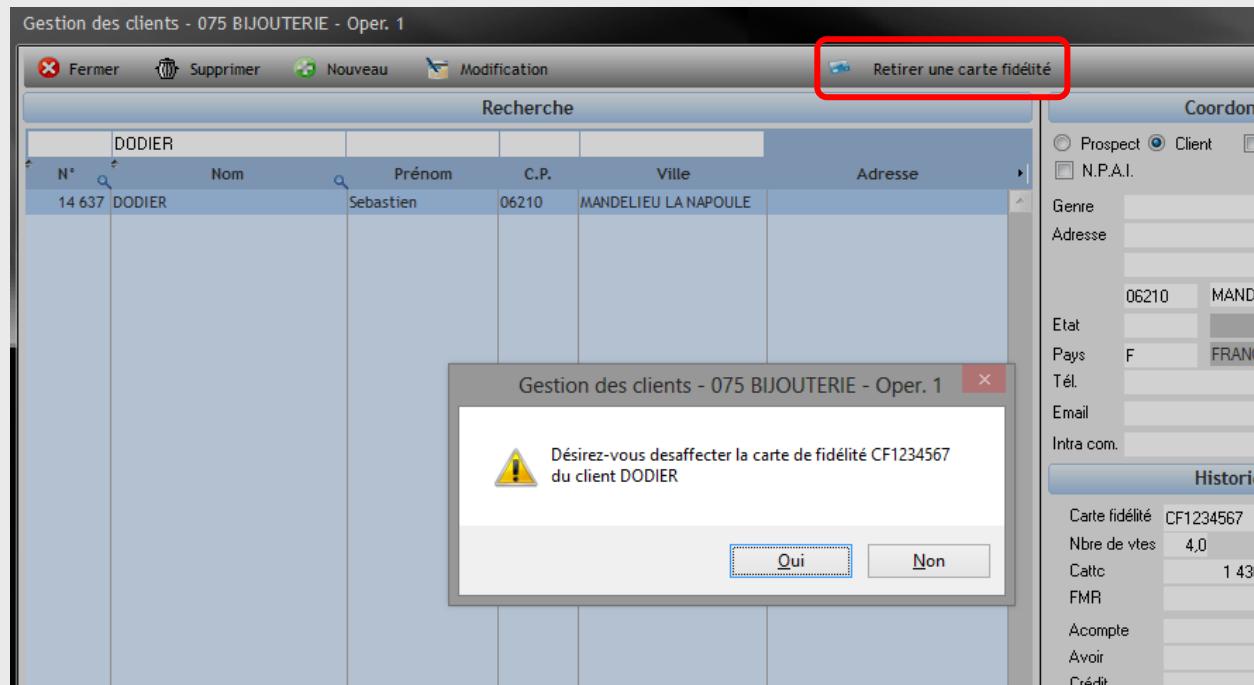


3. DÉSAFFECTER UNE CARTE FIDÉLITÉ

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.