



Gestion de la fidélité

1. GENERALITES	2
2. PARAMETRAGES.....	3
2.1. Méthode d'affectation des points	4
2.2. Exclusions familles/fournisseurs.....	5
2.3. Exceptions pour les soldes	6
3. UTILISATION D'UNE CARTE FIDELITE.....	7
3.1. Affectation du numéro de carte	7
3.2. Utilisation de la remise	9
4. DESAFFECTER UNE CARTE FIDELITE.....	11

Version	Date	Commentaire	Rédacteur
1.0	04/05/2018	Création	KRL



1. GENERALITES

Odeis propose de mettre en place un calcul de points fidélité pour générer des remises aux clients.

Un écran vous permet de paramétrer avec précision la méthode de calcul des points et les faits déclencheurs.

Lors du passage des ventes, vous avez la possibilité de visualiser la liste des passages et le cumul de points des clients.

La politique de fidélité Odeis s'adapte à deux situations :

- Soit vous gérez des cartes de fidélité physiques numérotées : les points de fidélité seront comptabilisés uniquement pour les clients avec une carte.
- Soit vous souhaitez mettre en place la fidélité pour tous les clients, de manière dématérialisée : tous vos clients profiteront de la fidélité.

Attention ! la mise en place de la fidélité n'est pas rétroactive. Tous les clients commencent avec un cumul de points à zéro, y compris les clients déjà existants.



2. PARAMETRAGES

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

Cartes de fidélité

Esc - Fermer F2 - Valider F4 - Supprimer la méthode +F5 - Nouvelle méthode

Paramétrage des méthodes

1 Méthode **1** Libelle **Au 5ième passage 5% sur les derniers achats** Méthode par défaut **1**

Gestion Consolidée ? ☒ Non ☐ Oui **2**

Numérotation automatique des cartes ☐ Non ☒ Oui **3**

Général Exclusions Exceptions

Durée de validité de la méthode				
Date de création	17/06/2015			
Date de fin de validité				

Simulation				
	Date	Montant	Points	Cumul
1	17/07/15	150,00	150	150
	17/08/15	-150,00	-150	0
1	17/09/15	75,00	75	75
2	17/10/15	175,00	175	250
3	17/11/15	200,00	200	450
4	17/12/15	225,00	225	675
5	17/02/16	250,00	250	925
Remise		46,00 (18.4 %)		

Affectation des points

Nombre de points cadeaux à la création de la carte : 0

Pour chaque transaction, on obtient : 1 points par tranche de 1 €

Nombre de points à chaque passage : 0 Points Valides 36 Mois

☒ Gestion des reprises ☐ Affectation de points lors de l'utilisation de la remise

Utilisation de la carte **4**

Fait déclencheur : 5 ☐ Points ☐ Report Reliquat de points

☒ Passages ☒ Report Reliquat remise

☐ A volonté

☐ Chèque fidélité

Calcul Nb Passage : ☒ Par Vente ☐ Par Article

Utilisation de la remise : ☒ sur la dernière transaction ☐ la fois suivante

Remise fidélité Maximum : 0,00 %

Valeur de la remise : ☒ 0,050 € par point

☐ € sur la transaction

☐ % sur la transaction

- 1** Création et identification de la méthode.
- 2** Gestion consolidée possible si vous gérez plusieurs magasins avec le fichier Clients en commun.
- 3** Numérotation automatique :
 - Oui : la fidélité s'appliquera à tous les clients.
 - Non : seuls les clients à qui vous avez renseigné un numéro de carte de fidélité auront la fidélité.
- 4** Paramétrage de la méthode de fidélité, voir page suivante.



2.1. Méthode d'affectation des points

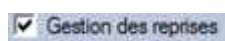
Une infinité de combinaisons possible !

A vous de déterminer votre besoin, et de le transcrire dans Odeis.

Exemple de paramétrage pour la fidélité suivante :

Au 5^{ème} passage en caisse, le client bénéficie de 5% sur le total de ses 4 achats précédents.

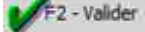
Affectation des points	
Nombre de points cadeaux à la création de la carte	0
Pour chaque transaction, on obtient	1 points par tranche de 1 €
Nombre de points à chaque passage	0 Points Valides 36 Mois
<input checked="" type="checkbox"/> Gestion des reprises <input type="checkbox"/> Affectation de points lors de l'utilisation de la remise	
Utilisation de la carte	
Fait déclencheur :	5 <input type="radio"/> Points <input type="checkbox"/> Report Reliquat de points
	<input checked="" type="radio"/> Passages <input checked="" type="checkbox"/> Report Reliquat remise
	<input type="radio"/> A volonté
	<input type="radio"/> Chèque fidélité
Calcul Nb Passage	<input checked="" type="radio"/> Par Vente <input type="radio"/> Par Article
Utilisation de la remise	<input checked="" type="radio"/> sur la dernière transaction
	<input type="radio"/> la fois suivante
Remise fidélité Maximum	0,00 %
Valeur de la remise	<input checked="" type="radio"/> 0,050 € par point
	<input type="radio"/> € sur la transaction
	<input type="radio"/> % sur la transaction



Si coché, alors le client perdra les points acquis lors d'un retour d'article.



Si coché, alors la remise cumulée peut être utilisée en plusieurs fois.

Pensez à bien sauvegarder en cliquant sur le bouton .



2.2. Exclusions familles/fournisseurs

Il est 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)

Général		Exclusions		Exceptions	
Familles		Exclusions diverses			
<div>Familles</div> <div> <div>+</div> <div>0 - HORS STOCK ET SERVICES</div> </div> <div> <div>+</div> <div>1 - TOUT OR</div> </div> <div> <div>+</div> <div>2 - DIAMANT</div> </div> <div> <div>+</div> <div>3 - PIERRES PRECIEUSES</div> </div> <div> <div>+</div> <div>4 - PIERRE FINE & NON PRECIEUSE</div> </div> <div> <div>+</div> <div>5 - ARGENT</div> </div> <div> <div>+</div> <div>6 - PLAQUE OR / 9 CARATS</div> </div> <div> <div>+</div> <div>7 - AUTRES MATIERES</div> </div> <div> <div>+</div> <div>8 - MONTRES</div> </div> <div> <div>+</div> <div>9 - HORLOGERIE / CADEAUX</div> </div> <div> <div>+</div> <div>K -</div> </div> <div> <div>+</div> <div>W -</div> </div> <div> <div>+</div> <div>Y -</div> </div> <div> <div>+</div> <div>Z -</div> </div>		<div>Montant minimum d'un article <input type="text"/> €</div> <div>Montant minimum de la transaction <input type="text"/> €</div> <div>Articles dont la remise est supérieure à <input type="text"/> € , ou <input type="text"/> %</div>			
		Exclusions fournisseurs			
		0664	0664		
		3ORF	3ORF		
		ACC	ACCESSOIRES SUPPLY		
		ACOR	Achat Or		
		ADID	ADIDAS - Gpe FOSSIL France		
		ADMB	ADMB-transpo		
		AFIN	AFINOR		
		AIGL	AIGLE - Gpe HESTIA		
		ALBA	ALBANU		
		ALTE	ALTESSE BIJOUX - Groupe GL		
		AMOR	AMORE & BACI - Gpe CHRISTIAN BERNARD		
		ANVI	ANVIE		
		APM	APM		
		AQUI	AQUITEM		
		ARMA	ARMANI - Gpe FOSSIL France		
		ARTE	ARTERO		

Un article exclu de la fidélité ne sera pas comptabilisé dans la carte de fidélité. Il n'entraînera pas de cumul de points.

Toutefois, si le client dispose d'assez de points pour bénéficier d'une remise, il pourra les utiliser sur une vente portant sur un article exclu.



2.3. Exceptions pour les soldes

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 'Exceptions' tab in the ODEIS DÉTAILLANT software. The interface is divided into two main sections. On the left, there is a table titled 'Périodes particulières' with three columns: 'Début', 'Fin', and 'Motif de l'exception'. The table has several empty rows for data entry. On the right, there is a section titled 'Méthode particulière du calcul des points'. This section contains two input fields: 'Famille' and 'Fournisseur', each with a search icon. Below these, there are two radio button options for point calculation. The first option is selected and reads 'Pour chaque transaction, on obtient 0 points par tranche de 0 €'. The second option is 'Nombre de points en plus ou en moins 0'.

Il n'est pas possible de paramétrer une période durant laquelle on ne pourra pas utiliser les remises fidélité.



3. UTILISATION D'UNE CARTE FIDELITE

3.1. Affectation du numéro de carte

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

- Si vous avez activé la numérotation automatique des cartes (voir chapitre 2) vous n'avez rien à faire, le cumul de point va se faire tout seul pour chaque client.
- Si non, cela signifie que vous gérez des cartes fidélités numérotées pour des clients ciblés.
 - Le client ne possède pas de carte fidélité
Vous devez lui attribuer un numéro de carte dans sa fiche client.

Cliquez sur  puis renseignez le numéro de carte fidélité :

Le numéro de carte doit commencer par CF suivi d'un nombre à 7 chiffres (complété par des 0 si besoin).



- Le client possède déjà une carte de fidélité
L'écran des Ventes affiche le n° de carte et le bouton de consultation des passages :

Vente le Lundi 06 Juillet 2015

Recherche Numéro Client 36 026 No Rép. Sav. N° Ac. / Av.

RFI

Client

MONSIEUR RFI
64210 BIDART
FRANCE

CF0036026
Créé le 01/07/2015

Histoire

Dernier achat le 09/07/2015

Ventes Comptes


Catc 768,40 Acompte
Qté 6 Avoir
FMR 500 Crédit

Opérateur Code vente

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

L'encart "Fidélité" vous permettra de :

- Déterminer si la vente saisie doit être comptabilisée dans la carte. ☒ **Gestion Carte**
 - Si cette option est cochée, les ventes seront écrites dans la carte de fidélité (suivant les paramètres fidélité).
 - 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 le 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 +1 F5 - Ajout manuel F9 - Retirer une carte fidélité

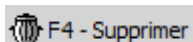
DODIER Sebastien CF1234567

Historique fidélité

METHODE POINTS

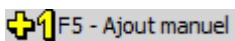
01	Date	Mag.	Action	Montant	Points acquis	Remise générée	Etat	Validité fin
01	09/10/2014	075	Création (075)	0,00			Inactif	
01	09/10/2014	075	Vente (075)	450,00	50	50,00	Inactif	10/2016
01	09/10/2014	075	Vente (075)	779,00	83	83,00	Inactif	10/2016
01	09/10/2014	075	Utilisation (075)	0,00	-7	-7,00	Inactif	

Actions possibles



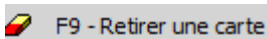
F4 - Supprimer

Supprime des mouvements sur la carte (SEULS les mouvements créés manuellement peuvent être supprimés).



+1 F5 - Ajout manuel

Ajoute (ou enlève) manuellement des points fidélité.



F9 - Retirer une carte

Désaffecte une carte d'un client.



3.2. Utilisation de la remise

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

Vente le Jeudi 09 Octobre 2014

Recherche Numéro Client 3 584 No Rép. Sav MAURIN N° Ac. / Av. - 28 € Gestion Carte

Client Melle MAURIN Lucie la vielle 38610 venon 38610 GIERES CF1234567 Créé le 30/05/2011

Opérateur

Réf.	Prix Fichier	Remise	Prix
Total			
Remise			
Total à payer			

Utilisation remise fidélité

Commentaire

Saisir le code du vendeur

Vente - 075 BIJOUTERIE - Oper. 1

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

OK

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	
Total à payer				751,00	

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.

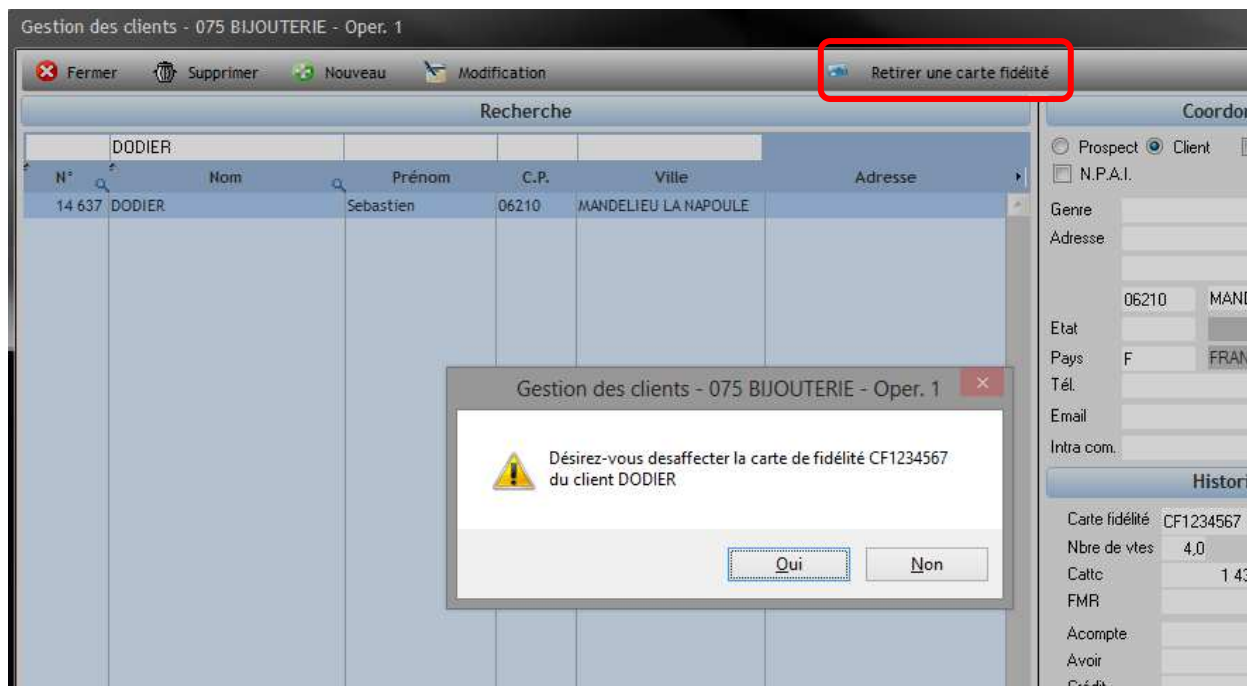


4. DESAFFECTER UNE CARTE FIDELITE

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.